Mục lục

Kế 25. Kế ứng biến

Làm thế nào thích ứng khi quan hệ đột biến?

Trong cuốn Hạc lâm ngọc lộ, Lâm Sự chi trí của La Đại Kinh thời Tống có viết: "Đại phàm khi làm việc lớn hay nhỏ đều phải có trí. Trí là gì? Tùy cơ ứng biến dùng để giải quyết sự kiện". Về ý nghĩa nhất định nào đó, người có trí là người có thể tùy cơ ứng biến theo gió bẻ.

Mục đích cuối cùng của ứng biến là khiến cho ta luôn luôn ở vị trí chủ động nắm được động thái phát triển của sự việc để thực hiện được mục tiêu đã định. Cụ thể, ứng biến có hai công dụng: một là giữ được chủ động, hai là biến bị động thành chủ động.

Trong cuộc sống có thể chia thành 4 tình huống ứng biến:

1 Nghĩ xa. Người không nghĩ xa tất có họa gần. Nghĩ xa là một loại ứng biến có ý nghĩa chiến lược nhất. Một con người nhìn xa thấy rộng lấy được, bỏ được, co được, duỗi được mới tranh thủ chủ động được.

2. Lo gần. Nghĩ không được xa tất sinh lo gần. Thậm chí có khi nghĩ xa mưu sâu nhưng do hoàn cảnh khách quan thay đổi bất trắc thì cũng khó tránh khỏi lo gần. Ví dụ do thiên chuyển công tác mà hoàn cảnh trở thành xa lạ.

3. Giải nguy. Không giải quyết được lo gần tất thành họa gấp, cho nên giải nguy là một loại ứng biến trong một cảnh ngộ nhất định. Ứng biến giải nguy bằng trương thanh thế, hoặc lấy công làm thủ, pháp cụ thể. Nói chung, ứng biến giải nguy phản ảnh rõ mưu trí và khả năng ứng biến của một con người

4.Tùy cơ. Đây là trong một tình cảnh ôn hòa mà. tùy cơ hành sự, xử thế thông suốt biến hóa. Đó là biểu hiện chủ yếu của trình độ thao túng lòng người trong giao tế của một con người. Bởi vậy loại ứng biến này sẽ là trọng điểm giới thiệu sau đây.

1. Khéo nói sửa sai

Đại thái giám Lý Liên Anh là người cơ trí khéo nói, giỏi làm đẹp lòng Từ Hi Thái hậu. Tài cơ trí của ông đã nhiều lần giải vây cho Từ Hi Thái hậu và thuộc hạ. Từ Hi thích xem Kinh kịch thường ban thưởng những ân huệ nho nhỏ cho kép hát. Một hôm sau khi xem kép hát nổi tiếng là Dương Tiểu Lâu biểu diễn, bà gọi kép hát này đến trước mặt chỉ mâm bánh sữa trên bàn bảo rằng: "Ta ban cho ngươi tất cả mang đi!"

Dương Tiểu Lâu khấu đầu tạ ơn nhưng không muốn bánh sữa bèn cả gan tâu rằng: "Khấu đầu tạ ơn thái hậu, nhưng những vật quí giá này nô tài không dám nhận, xin thái hậu rộng lòng ban cho một chữ. "

Từ Hi đang vui nên không giận, nói rằng: "Người muốn cái gì?”

Dương Tiểu tâu khấu đầu tâu rằng: "Lão Phật gia phúc lớn bằng trời, phải chăng có thể cho nô tài một chữ?”

Từ Hi cao hứng sai thái giám mang bút mực đến vẫy tay viết một chữ Phúc.

Tiểu Vương gia đứng bên cạnh thấy chữ của Từ Hi viết bèn nói nho nhỏ rằng: "Chữ Phúc bộ Thị chữ không phải bộ Y cơ.”

Dương Tiểu Lâu thấy Từ Hi viết sai, nếu nhận mang về e người khác đàm tiếu, há không phải mắc tội khi quân hay sao. Nếu không nhận lấy cũng không được vì Từ Hi sẽ nổi giận chém đầu ngay. Lấy cũng không được, không lấy cũng không được. Dương Tiểu Lâu tháo mồ hôi hột.

Không khí trở nên căng thẳng. Từ Hi cũng cảm thấy thẹn, vừa không muốn Dương Tiểu Lâu nhận lấy vừa không tiện giữ lại.

Lý Liên Anh đứng bên cạnh nhanh trí cười ha ha nói: "Phúc của Lão Phật gia đều hơn mọi người trên đời một "điểm"" (Chữ Phúc của Từ Hi viết bộ Y là so với bộ Thị thêm một chấm tức một điểm). Dương Tiểu Lâu vừa nghe nói thế thoắt nghĩ ra bèn vội vàng khấu đầu tâu rằng: " Lão Phật gia phúc nhiều đây là phúc hơn người nô tài làm sao dám lĩnh". Từ Hi đang sắp nổi giận, nghe nói thế bèn thuận gió bẻ lái cười nói rằng: “Được rồi, hôm sau sẽ ban cho ngươi". Như vậy lời nói khảo của Lý Liên Anh đã giải vây cho hai người.

Lý Liên Anh ứng biến khéo ở chỗ: sửa sai thành không sai khiến cho chữ Phúc viết sai thành Từ Hi cố ý viết khác chứ không phải viết sai vì sơ suất, vừa gỡ thể diện vừa ninh Từ Hi mà lại vừa giúp Dương Tiểu Lâu thoát nạn. Lý Liên Anh ứng biến vừa nhanh vừa khéo. Dưới đây là một ví dụ khác.

1. Sửa sai bằng phát huy cái sai.

Trong khi diễn thuyết tất phải đạt được hiệu quả tại chỗ. Nhưng nếu đột nhiên xảy ra nhiễu loạn nào đó thì có thể khiến cho diễn giả nhất thời không khống chế được ngôn ngữ nói sai khiến cho lâm vào cảnh quẫn bách. Trong tình huống đó, diễn giả phải sử dụng phương pháp sửa sai bằng cách phát huy cái sai ra ý mới giải thoát khỏi bế tắc và đạt được hiệu quả tức thời tại chỗ. Ví dụ có một người dẫn chương trình tham gia lễ ra mắt của đoàn Kinh kịch Sư Tử Lâu đảo Hải Nam do sơ suất đã giới thiệu ông Nam Tân Yến, bí thư đảng ủy Hải Nam Sư phạm học viện thành "tiểu thư" làm cho cả hội trường náo loạn lên. Cô dẫn chương trình bèn chân thành xin lỗi Nam Tân Yến và nói rằng: "Tên của Thủ trưởng thật là đầy ý thơ làm tôi nhớ đến hai câu thơ: "Cựu thời Vương Tạ đường tiền yến, phi nhập tầm thường bách tính gia". (Chim yến ngày xưa trong dinh Vương Tạ nay bay vào nhà bá lính). Thật là một bức tranh tuyệt mỹ giống như quang cảnh hôm nay. Kinh kịch xưa nay vốn lưu hành ở

phương bấc mà bây giờ Kinh kịch từ phương bắc xuống phương nam, vượt qua eo biển Quỳnh Châu bay đến Hải Nam và làm tổ ở đây. Há chẳng phải là một bức tranh tuyệt mỹ hay sao?"

Khả năng ứng biến của cô dẫn phương trình này quả khiến cho mọi người thán phục. Sau khi cô tỏ lời xin lỗi do thấy chữ Yến trong tên của thủ trưởng mà sinh ra ý thơ đẹp rồi dẫn ra câu chuyện sinh động bắt nuồn từ sai sót của mình diễn đạt một cách đầy chất thơ. Phương thức sửa sai bằng phấp thay cái sai này được toàn bộ quan chúng vỗ tay rào rào, nhiệt tình tán thưởng là điều tất nhiên.

2. Lấy đúng sủa sai.

Trong khi diễn thuyết, diễn giả do quá căng thẳng hay kích động mà lỡ lời. Trong tình huống này, diễn giả chớ vì thể diện mà làm người ai cũng không tránh được sai sót. Tất nhiên là nói lại một lần bằng ngôn từ chính xác để cải chính chỗ lỡ lời nói sai. Nếu như trong tình hình cho phép mà biện luận sự khác biệt của lời nói sai với lời nói đúng thì có thể gây ấn tượng sâu sắc hơn nữa đối với thính giả. Ví dụ, một vị chủ nhiệm khoa của trường sư phạm nọ nói chuyện với học sinh mới vào khoa đã nói ràng: "Các bạn học sinh, chúc mọi người mọi sự tốt lành. Các bạn từ bốn phương về trường sư phạm bắt đầu cuộc sống học tập mới, nhất định sẽ chuyên cần học tập tiến bộ không ngừng. Tương lai hy vọng mỗi bạn sẽ trở thành giáo viên tiểu học mẫu mực. Không, phải nói hy vọng tương lai mỗi bạn đều thành giáo viên tiểu học mẫu mực bởi vì hy vọng đó là hiện thực. Điều tôi muốn diễn đạt là tấm chân tình của tôi lúc này đối với các bạn, chúc các bạn sau này sẽ bước lên bục giảng hoàn thành chức trách vinh quang nhất".

Vị chủ nhiệm khoa này nhanh chóng nhận thấy đã nói nhầm "hy vọng tương lai" thành "tương lai hy vọng" nên kịp thời sửa đổi lại một cách khéo léo. Như vậy vừa thừa nhận lỡ lời nói sai, vừa giải thích lý do nhưng không những không gây ra khó chịu mà lại có tác dụng tốt. Thật là một phương pháp bổ cứu sáng suốt.

3. Biến sai thành đúng.

Khi tức thời phát biểu ý kiến thì một khi diễn giả phát hiện nói sai thường có tâm lý căng thẳng, cản trở dòng tư duy, thậm chí không thể tiếp tục nói nữa. Nếu rủi ro xảy ra tình huống này, diễn giả nên lập tức biện minh, khéo léo chữa sai thành đúng. Ví dụ trong một cuộc hôn lễ, người chủ trì nhiệt tình mời phát biểu ý kiến,

một vị giáo viên trung học dạy nghề lập tức đứng lên phát biểu. Ông nói chiều nay là ngày tác thành tình duyên của thầy Hạ Minh trường trung học dạy nghề và tiểu thư Diệp Hồng công ty thương mại... Có lẽ có người cho tôi nói sai há không phải Hạ Minh và Diệp Hồng cùng công tác trong một công ty hay sao? Đúng vậy Hạ Minh đã theo thương nghiệp nhưng một tháng trước còn là một thầy giáo trẻ tuổi ưu tú trong nghề. Bây giờ trong mắt chúng tôi, anh vẫn luôn luôn là bạn đồng nghiệp tốt. Tôi xin nhân cơ hội này thay mặt toàn thể những người trong nghề thành tâm chúc đôi bạn đẹp duyên lành.
Rõ ràng ông này đã nhầm lẫn khi giới thiệu tân lang. Chữa trường dạy nghề chức nghiệp trung học thành thầy giáo trong nghề chức trung giáo sư. Vẫn giữ hai chữ "chức" và "trung" song ý nghĩa đã dược đính chính. Sau khi thấy mình nói sai đã khéo léo chữa "thầy giáo trung học dạy nghề" thành thầy giáo trong nghề (tức người giỏi trong nghề ở đây là nghề buôn bán). Không những đã đính chính sai lầm mà còn đề cao tân lang là bậc thầy trong nghề buôn bán, tất nhiên mọi người đều thán phục vui vẻ hưởng ứng, hôn lễ càng náo nhiệt.

2. Xem gió bẻ lái tùy cơ ứng biến

Năm 1966, Lâm Ngữ Đường nhà văn học hiện đại nổi tiếng từ Mỹ về Đài Loan định cư. Tháng 6 năm đó, một học viện ở Đài Bắc cử hành lễ tốt nghiệp trân trọng mời tâm Ngữ Đường tham gia và xin ông phát biểu ý kiến. Mấy vị tai to mặt lớn phát biểu trước Lâm Ngữ Đường. Họ nói dài dòng lê thê khiến cho thính giả đều ngủ gật. Đến khi tâm Ngữ Đường đăng đàn phát biểu, ông bèn giơ tay nhìn đồng hồ

đã 1 1 giờ rưỡi rồi nên thay đổi cách nói, chỉ nói một câu: "Lời phát biểu của bậc thân sĩ nên giống như mini jup của phụ nữ, càng ngắn càng tốt" Thế thôi, không nói nữa. Ông vừa nói xong mọi người lặng ngắt, mấy giây sau cả hội trường òa cười và những tràng vỗ tay dài biểu lộ ủng hộ diễn giả ưu tú này. Hôm sau các báo lớn ở Đài Bắc đưa tin "Đại danh sư hài hước danh bất hư truyền". Xem ra ngẫu hứng phát biểu phải có tài ăn nói và cơ trí thuận gió buông chèo! Không khí buổi diễn thuyết thường kích động diễn giả nhưng có nhiều vị không hiểu hoàn cảnh cụ thể đã thao thao bất tuyệt như sông Hoàng Hà vỡ đê không thể nào ngừng được. Tục ngữ đã dạy người thức thời là kẻ tuấn kiệt. Nếu diễn giả không biết theo gió buông chèo, tùy cơ ứng biến thì dù có tài ăn nói cũng vẫn làm người
ta chán, khiến cho thính giả "buồn nôn". Trong giao tế đối mặt với sự đố ky, công kích, vu cáo thì phải tùy cơ ứng biến. Đầu tiên gặp việc chớ hoảng phải giữ đầu óc bình tĩnh mới có thể cùng tắc biến biến tắc thông đổi nguy thành yên. Thứ đến phải có lòng đại lượng khoan dung, trong lúc loạn không quên đại cục mở đường cho đối phương hạ đài.

Dưới đây giới thiệu mấy phương pháp tùy cơ ứng biến:

1. Lấy đúc trả oán chiếm được nhân tâm.

Có một đại gia đình người dâu út linh lợi khéo tay, tài trí hơn người, hiền thục đoan trang nên được mẹ chồng sủng ái. Vì vậy dâu cả, dâu thứ sinh lòng đố ky. Một hôm đến nàng dâu út làm cơm. Sau khi nấu nướng xong, nàng ra bờ ao giặt quần áo. Bấy giờ cô dâu cả và cô dâu thứ sinh ra một kế ác: cho thêm củi vào bếp lò để cho cơm khê cháy để làm mất thể diện cô dâu út khéo tay. Một chốc, nàng dâu út giặt xong quần áo trở về thấy củi còn đang cháy. Vốn thông minh cô hiểu ngay việc gì đã xảy ra, bèn nhanh trí biến cơm vừa sém thành cháo rồi làm thêm một ít bánh. Đợi khi mọi ngươi đều đã ngồi vào bàn ăn, cô bèn nói: "Mấy ngày nay trời nóng, mọi người ăn cơm chắc không

ngon miệng, tôi nấu một ít cháo, làm một ít bánh để cả nhà thay khẩu vị cả nhà đều khen.

Hành động này của cô dâu út vừa làm vui lòng mọi người, vừa để cho hai chị dâu có đường hạ đài. Rõ ràng là một công đôi việc vừa được lòng cả nhà vừa khiến cho hai chị dâu vốn đố ky đã chuyển sang bái phục. Về sau, cô dâu út không hề chấp nhặt việc đó khiến cho hai chị dâu lại càng kính trọng. Cuộc sống gia đình vì vậy yên ấm vô cùng.

2. Khéo so sánh .

Năm 1991, Lý Tuyết Kiện vai chính phim Tiêu Dụ Lục đoạt được cả hai giải Con Gà Vàng và Cành cọ vàng. Khi đáp từ, ông đã không dùng những sáo ngữ vô vị thường dùng. Ông chỉ nói một cánh thành thực: "Khổ và mệt thì nhiều người xem Tiêu Dụ Lục phải chịu, danh và lợi lại một mình chàng ngốc Lý Tuyết Kiện được." Anh vừa dứt lời toàn hội trường vỗ tay như sấm dậy. Bài phát biểu của anh không những khiến cho mọi người thích thú mà còn kính phục nhân cách của anh. Lời phát biếu và hình tượng của anh để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng mọi người.

Người được khen thưởng rất khó phát biểu sao cho tốt bởi vì lòng cảm tạ thường khó diễn đạt. Muốn phát biểu thành công thì vừa phải ngắn gọn súc tích, thành khẩn hài hước vừa phải đưa ra so sánh tỉ dụ, sinh động lý thú.

3.Mượn việc phát huy điểm thạch thành kim.

Có một thầy giáo trong khi giảng bài văn học bỗng một con chim sẻ bay vào lớp kinh hãi vừa kêu vừa bay loạn xạ trong phòng học, học trò đều chú ý cả vào con chim nhỏ. Cửa sổ có lưới sắt, chú chim không bay ra được Thầy giáo thấy thế bỗng nảy sinh ý hay bèn nói rằng: "Ái dà, con chim này đẹp xiết bao. Các em hãy nhìn kỹ đi, tiết thứ hai các em làm một bài văn về nó nhé như vậy là diễn ra một bài học quan sát. Học sinh vừa quan sát vừa bàn bạc, thầy giáo thỉnh thoảng lại gợi ý. Gặp pahỉ quyấy nhiễu, thầy giáo vẫn bình tĩnh tuỳ cơ ứng biến,

mượn việc phát huy từ con chim nhỏ mà chỉ dùng một câu nói dẫn dắt được học sinh quan sát học tập truy cầu tri thức. Con chim nhỏ chỉ như hòn đá mà thầy giáo đã điểm hóa thành vàng ròng.

4. Thừa thế dấn lên, biên quẫn bách thành thần kỳ.

Trong một buổi lên lớp chung, trước khi làm thí nghiệm thầy giáo hóa học nói: "Khi ta đưa thanh kim loại Natri đốt nóng này vào bình chứa khí Clo thì nó sẽ cháy bùng lên và có khói trắng". Nhưng khi thực hiện thí nghiệm thì không phải là khói trắng mà là khói đen. Cả lớp kinh hãi . Thầy giáo nhanh trí nghĩ ra ngay do chưa tẩy sạch tạp chất trên thanh Natri nên có kết quả như thế. Thầy giáo bèn tương kế tựu kế tiếp tục làm thí nghiệm. Thầy hỏi trò A: “xem thấy gì?" Trò A không nói, 11' thầy giáo khuyến khích rằng: "Thực sự cầu thị, thấy gì nói nấy. Đó mới là thái độ khoa học". Trò A bèn nói: “Thưa thầy em không thấy khói trắng mà thấy khói đen". Thầy giáo bảo rằng em quan sát rất chính xác, như vậy vừa rồi không phải là kim loại Natri chăng? Nhưng đây thực là một thanh kim loại Natri mà. Thế tại sao vừa rồi lại bốc khói đen? Các em hãy nhớ lại tính chất vật lý và cách bảo quản kim loại Natri". Lớp học bèn nhốn nháo lên, trò C bèn nói rằng: “Kim loại Natri không thể để ngoài không khí, phải ngâm trong dầu mỏ". Thầy giáo đáp lại rằng: "Em nói đúng. Vừa rồi thầy sơ suất trước khi thí nghiệm chưa lau sạch dầu khí trên thanh Natri cho nên mới có sự cố thí nghiệm vừa rồi. Nếu thầy tiếp tục đốt thanh Natri thì việc gì sẽ xảy ra?" Học trò bèn trả lời: "Sau khói đen sẽ là khói trắng" . Thầy giáo tiếp tục đốt thanh Natri, trong bình chứa khí có tiếng nổ lép bép và bốc khói trắng. Thầy bảo học trò rằng: "Dự đoán của các em đã thực hiện" . Học trò vỗ tay hoan hô.

Trong trường hợp này, thầy giáo đã sai sót mà nhân thể dẫn lên đạt được kết quả thần kỳ, thoát ra khỏi tình thế quẫn bách. Việc này chứng tỏ sức mạnh của thuật tương kế tựu kế diệu kỳ xiết bao.

5. Thuận tay dắt dê về chuồng.

Trong khi phát biểu ý kiến có thể dùng ngay ý kiến người phát biểu trước vào lời phát biểu của anh, múc nước trong ao người khác làm nên sóng trong hồ của anh vừa tiện lợi vừa thích thú. Chỉ cần sử dụng một cách tụ nhiên khéo léo thì có thể làm cho lời phát biểu của anh chói lọi hơn.

Năm 1948, Quách Mạt Nhược đã sử dụng chiêu này trong lần phát biểu ở trước mộ Tiêu Hồng. Sau năm phút phát biểu gian nan bèn chộp lấy lời của một vị phát biểu trước mà nói rằng: "Tôi vừa nghe lời phát biểu dài hai phút của Ngài thị trưởng, nói rất hay! ông nói: nữ sĩ Tiêu Hồng, nhà văn nhân dân suốt đời bôn ba vì sự nghiệp giải phóng nhân dân cuối cùng qua đời bên bờ biên phương Nam này, bạn bè chôn cất nữ sĩ bên vịnh nước nông này. Hôm nay vây quanh nữ sĩ đều là những người tuổi trẻ, chúng ta không bi thương, chúng ta không cảm khái, xin mọi người hãy vỗ tay chào nữ sĩ. Rất hay, năm phút phát biểu của tôi đành phải thay đổi kế hoạch, bây giờ tôi xin nói về tuổi trẻ của nữ sĩ vậy...". Lời phát biểu của Quách Mạt Nhược đã làm cho không khí thoải mái náo nhiệt hẳn lên. Vốn ông lặp lại lời nói của người khác mà lại nói lên ý của mình. Vốn là đầu cơ người khác mà lại rất có trí tuệ phong độ. Vừa tán dương người khác, vừa mượn lời nhời khác làm phong phú lời của ông. Đó chính là thuật thuận tay dắt dê về dùng.

3. Trong ứng biến đứng đầu là sự hóm hỉnh hài hước

Lời nói và hành vi hóm hỉnh là biểu hiện của trí tuệ, trình độ ứng biến nhanh trí thể hiện rõ ràng nhất trong sự hài hước hóm hỉnh. Xin kể vài ví dụ ứng biến hóm hỉnh.

1. Trả lời khéo léo những câu hỏi hóc búa.

Một lần Càn Long đột nhiên hỏi Lưu Dung một câu hỏi hóc búa: "Kinh thành có bao nhiêu người?" Tuy bất ngờ song Lưu Dung rất bình tĩnh, lập tức tâu rằng: "Chỉ có hai người". Càn Long nói: "ông nói

cái gì đấy? Lưu Dung tâu lại rằng: "Có bao nhiêu người cũng chỉ có hai loại nam và nữ, há chẳng phải chỉ có hai người sao".
Càn Long lại hỏi năm nay trong kinh thành có bao nhiêu người sinh ra, có bao nhiêu người chết đi?" Lưu Dung tâu rằng: "Chỉ có một người sinh ra, 12 người chết đi,, Càn Long hỏi: "Nói như vậy là nghĩa lý gì?" Lưu Dung tâu lại rằng: "Năm nay có sinh bao nhiêu người cũng đều thuộc một con giáp, thế chẳng phải chỉ là chỉ sinh có một người hay sao? Năm nay chết bao nhiêu người thì 12 con giáp đều có người chết, há chẳng phải chết 12 người hay sao?"

Càn Long nghe xong cả cười cho quả là như thế. Quả thật lưu Dung trả lời rất khéo. Vua hỏi không thể không trả lời, trong lòng không có con số chính xác mà lại không dám nói bừa cho nên nhanh trí trong nháy mày đã tìm ra câu trả lời xảo diệu làm cho vua thích thú.

Loại ví dụ như thế thường gặp trong hoạt động ngoại giao. Đầu thập kỷ 60, chúng ta đã bắn rơi một chiếc máy bay do thám U - 2. Trong một buổi họp báo có một ký giả hỏi bộ trưởng Trần Nghị rằng: "Thưa bộ trưởng, các ngài dã dùng loại vũ khí gì bắn rơi loại máy bay trinh sát tầm cao như thế? Rõ ràng đây là một bí mật quân sự không thể trả lời công khai nhưng nếu không trả lời thì người hỏi khó chịu. Trần Nghị bèn giơ cây gậy trong tay lên nói rằng: "Dùng vũ khí này móc nó xuống". Tất nhiên được một tràng vỗ tay hoan hỉ.

Quả thực trong đời sống thiên biến vạn hóa có nhiều câu hỏi hóc búa. Đối phó với những câu hỏi hóc búa thì phương án tốt nhất là dùng ngôn ngữ đa nghĩa mà ứng phó, không được sa vào câu hỏi đích thực khiến cho bị động. Như thế sẽ giải tỏa khốn quẫn cho anh.

2.Làm cho người ta cao hứng.

Trong lễ mừng thọ 80 tuổi của nữ ký giả Mỹ Anna Luistrong người bạn cũ của nhân dân Trung Quốc, thủ tướng Chu ân Lai nắm vững đặc điểm phụ nữ phương Tây, thích người ta nói tuổi mình trẻ hơn, bèn liên hệ với hệ thống đo lường Trung Quốc một cân bằng nửa

công cân (kilôgam) một lý bằng nửa công lý (kilômét) tươi cười yêu cầu mọi người nâng cốc chúc bà Strong 40 "công tuế". Mọi người ôm bụng cười. Bà Strong cười chảy nước mắt. Thủ tướng Chu ân Lai khi bắt đầu diễn thuyết đều khiến cho người ta hưng phấn, vui vẻ cho nên rất thành công.

3. Dĩ hư đối thực.

Hài hước bao giờ cũng cơ trí nhẹ nhàng, có khi giả ngu giả dại không trực tiếp tổn thương đối phương. Thời Tống, Lã Mông Chính đã ba lần làm thừa tướng. Có người biếu ông chiếc gương cổ có thể soi 2000 lý. Lã Mông Chính nói một cách hóm hỉnh rằng: "Mặt người chỉ lớn như cái đĩa, cần gì phải dùng chiếc gương soi 2000 lý". Lại có người biếu ông một chiếc nghiên mực cổ giới thiệu rằng không cần dùng nước mà chỉ hà hơi là nghiên mực ướt có thể mài mực. Lã Mông Chính nửa đùa nửa thật nói rằng: "Nếu một ngày hà ra 10 gánh nước thì cũng chỉ đáng giá 10 đồng tiền mà thôi".

Người ta biếu đồ cổ, Lã Mông Chính cố nhiên hiểu nhưng ông ta đã cố ý dùng lý lẽ không hiện thực, không quan hệ gì để đánh giá lễ vật. Người dâng lễ vật giới thiệu lễ vật có tính năng tốt, ông lại nói thành không tốt, không cần nhưng lại dùng ngôn ngữ hài hước nên hiệu quả rất lớn, tỏ ý ông không muốn nhận lễ vật khiến cho người dâng lễ vật biết dâng lễ vật không thỏa đáng, dở khóc dở cười, không dám dâng lễ vật nữa. Hài hước càng giỏi thì càng giống như ngu.

4. Thuận dòng buông chèo.

Chuyện Lưu Bang thời Tây Hán thuận dòng buông chèo phong Hàn Tín làm Tề vương là một ví dụ tuyệt diệu về chiêu này. Sau khi Hàn Tín đánh chiếm được đất Tề muốn tự phong Giả Tề Vương bèn sái sứ giả về tâu với lưu Bang. Lưu Bang nổi giận đùng đùng, sứ giả tái mặt. Các mưu sĩ cạnh lưu Bang khuyên Lưu Bang nên lợi dụng Hàn Tín. Lưu Bang tỉnh táo lại nhưng vẫn tiếp tục giả vờ nổi giận nói rằng: “Đại trượng phu đánh thành chiếm đất phải xưng vương sao lại

xưng giả vương? Lập tức phong Hàn Tín làm Tề vương". Lời nói chuyển hướng thành thuận dòng buông chèo, tình hình bèn khác hẳn.

4. Hư mà làm ra vẻ thực, nhược mà làm ra vẻ cường

Hư trương thanh thế là cố ý làm ra vẻ thanh thế hùng cường để dọa đối phương. Bách chiến kỳ pháp, Hư chiến viết : "Phàm đánh nhau mà thế lực của ta hư (kém, yếu) thì ngụy trang thành ra vẻ thực (mạnh, sung túc) khiến kẻ định không đánh giá được hư thực, không dám khinh suất tấn công ta, như vậy ta có thể bảo toàn quân được". Cho nên sách lược hư trương thanh thế là thuật ứng biến lâm thời.

Để đánh chiếm Quan Trung, tháng 9 năm 207 Lưu Bang dẫn quân đến Nga Quan (đông nam Lam Dương tỉnh Thiểm Tây Nga Quan là cửa ải quan yếu án ngữ đường giao thông Lam Dương với Quan Trung. Địa thế cửa ải dễ thủ khó công, là cửa ngõ đông nam tiến vào Hàm Dương là đất các nhà cầm quân phải tranh chiếm: Vì vậy, quân trần sai quân binh nhuệ đóng giữ cửa ải này. Đương thời Lưu Bang chi có 2 vạn người, nếu không qua đượcc cửa ải này một cách thuận lợi thì có khả năng Hạng Vũ sẽ chiếm Quan Trung trước. Lưu Bang lòng như lửa đốt muốn tiến công. Sau khi nghiên cứu tình hình Trương Lương nhận thấy quân Tần hùng cường, nếu như manh động thì không những hao binh tổn tướng mà còn kéo dài thời gian vào Quan Trung. Trương Lương bèn đề nghị lưu Bang dùng mưu trí cướp thành. Một mặt hư trương thịnh thế cắm cờ trên khắp những núi non xung quanh Nga Quan để làm cho quân Tần không rõ hư thực lòng quân rối loạn. Một mặt nhằm vào nhược điểm thích cái lợi nhỏ của tướng trấn giữ ải đem vàng bạc đút lót. Quả nhiên, quan trấn thủ Nga Quan thấy thanh thế quân Hán quá lớn, trong lòng hoảng hốt, đồng thời tham vàng bạc bèn phản chiến đầu hàng. Lưu Bang thuận lợi dẫn quân qua cửa ải tiến thẳng vào Hàm Dương.

Một ví dụ khác: khi Đường Thái Tông Lý Thế Dân còn trẻ cũng đã từng dùng kế hư trương thanh thế dọa quân dịch phải bỏ chạy. Bấy

giờ vào niên đại Đại Nghiệp, Tuỳ Dạng Đế đánh quân Đột Quyển thua trận bị vây khốn ở ngoài cửa ải Nhạn môn. Dạng Đế sai người buộc chiếu thư vào khúc gỗ thả vào dòng nước sông Phần cho trôi xuống các quận huyện kêu gọi họ đem quân ứng cứu. Bấy giờ chàng trai 16 tuổi Lý Thế Dân làm một chức quan dưới trướng tướng quân Vân Định Hưng. Sau khi tìm hiểu tình hình quân địch bèn nói với Vân Định Hướng rằng: "Quân địch cả gan vây hãm thiên tử là vì chúng đoán rằng quân chủ lực cứu viện không thể đến được kịp thời. Vì vậy nếu tướng quân phân tán quân đội, kéo dài đội ngũ hành quân thành 10 lý, ban ngày phô trương cờ xí cho chúng thấy, ban đêm đánh trống hò la cho chúng nghe. Quân địch sẽ không biết hư thực nhất định cho rằng đại quân đã đến gần như vậy sẽ rút lui. Ta không đánh mà địch tự rút". Vân Định Hưng nghe theo lời Lý Thế Dân làm đúng như kế đó: Quân trinh sát Đột Quyết từ xa nhìn thấy đại quân trùng trùng điệp điệp bèn lập tức phi báo vua Đột Quyết. Vua Đột Quyết qủa nhiên trúng kế vội vàng giải vây rút quân.

Lý Thế Dân vừa vào quân ngũ mà đã biết dùng kế hư trương thanh thế không tốn một mũi tên mà quân địch đã rút chạy giải cứu vua Tùy. Vì vậy ông nổi tiếng. Hư trương thanh thế cốt ở Hư mà làm ra vẻ Thực Nhược mà làm ra vẻ Cường. Bách chiến kỳ pháp, Nhược chiến viết: "Phàm đánh nhau nếu địch đông ta ít, địch cường ta thực thì ta phải cắm nhiều cờ xí, tăng số bếp tỏ ra vẻ cường hơn địch, khiến cho địch không biết được nhiều hay ít, cường hay nhược thì địch sẽ không khinh suất đánh ta, ta có thể đánh nhanh chóng toàn quân không bị hại. Kế này dùng vào ứng biến trong thương trường cũng rất công hiệu. Vua giá đậu cả nước Mỹ là Puraxi nghe nói sản xuất thức ăn đậu Trung Quốc rất phát tài. Ông bèn mời mấy cố vấn Nhật Bản bắt đầu sản xuất thực phẩm đậu và mua rất nhiều đậu từ Mexico. Ông lại mời ngươi viết bài đăng tạp chí nói về lịch sử đậu đưa ra thực đơn các giá đậu. Ông rao bán thực phẩm đậu khắp nơi và đại phát tài. Rồi ông nghĩ ra một cách nữa là làm đồ hộp đậu. Ông liên hệ với một

xí nghiệp bao bì. Xí nghiệp này đồng ý sản xuất đồ hộp đậu với điều kiện có hộp đựng, lúc bấy giờ có đại chiến thế giới thứ hai, tất cả kim loại đều ưu tiên cho quân đội. Puraxi bèn đến
Washington gặp bộ phận sản xuất đồ quân dụng. Ông hư trương thanh thế là thủ công ty "Công đoàn thực phẩm đậu", kỳ thực chỉ có ông và một người nữa chứ không có công ty nào cả. Các quan chức quân sự nghe tên công ty tưởng là công ty nông nghiệp nào đó rất lớn bèn cung cấp cho ông mấy trăm vạn vỏ đồ hộp thứ phẩm. Ông bèn mua một xưởng bao bì nhỏ, tự mình sản xuất đồ hộp đậu. Ông phối hợp đậu với các loại rau khác làm thành một món thức ăn mà người Mỹ ưa thích gọi là rau Trung Quốc. Puraxi lại phát huy tài năng hư trương thanh thế của ông dán nhãn đồ hộp hiệu Phù Dung. Có thương hiệu Phương Đông này rồi, Puraxi lại cố ý làm bẹp một phút các hộp đậu để đánh lừa người Mỹ là vận chuyển từ Trung Quốc đến. Như thế hàng bán chạy đến mục cung không kịp cầu.

Về sau Puraxi một mặt mở rộng sản xuất, một mặt đổi tên công ty thành Trùng Khánh và lấy danh nghĩa liên đoàn thực phẩm tổ chức thị trường trong toàn nước Mỹ tiêu thụ đồ hộp Trùng Khánh. Người ta lầm tưởng Trùng Khánh là một công ty lớn tư bản hùng hậu. Như vậy Puraxi nhờ hư trương thanh thế mà dựng nên xí nghiệp, nhanh chóng kiếm được một triệu đô la.

5. Cầm lên được bỏ xuống được

Tục ngữ có câu "Cầm lên được bỏ xuống được" rất có mùi vị biện chứng có nhiều gợi ý cho chúng ta. Cái gọi là, “cầm lên được" là thái độ bất đắc dĩ của người lúc gặp khó khán hay không làm được việc. Mỗi con người sinh ra ở đời đều gặp phải thuận cảnh và nghịch cảnh, những cao ngộ bất ngờ thường đủ các loại biến cố. Gớt nói rất đúng: “ Một con người không thể vĩnh viễn làm người anh hùng hay người chiến thắng, nhưng một con người vĩnh viễn là làm một con người”. Trong câu này “làm người anh hùng hay người chiến thắng” là chỉ

trạng thái “ bỏ xuống được”. Nói cho cùng phải “ bỏ xuống được” mới là thước đo chính xác khí phách một con người là người anh hùng, người chiến thắng. Phạm Trọng Yêm nói “ bất dĩ vật hỉ kỷ bi” (không nên mừng vì được, không nên buồn vì ta) . Có tâm hồn như thế thì xem nhẹ đại bi đại hỉ, đại danh đại lợi sẽ dễ (lành "bỏ xuống được". Vương An Thạch có hai câu thơ: Mạc tương hí sự nhiễu chân tình, thả khả tùy duyên đạo ngã doanh" (Chớ đem trò đùa nhiễu loại chân bình, cứ tùy duyên đó là đạo của ta). Vương An Thạch đã phân biệt rất rõ ràng "hí sự" với "chân tình , Theo lý giải
của chúng tôi, cái gọi là "hí sự" là chỉ những cái có thể cầm lên được" mà cũng nên "bỏ xuống được" nghĩa là coi mọi việc như trò đùa, như tấn tuồng.

Có thể làm được như thế mà tùy duyên đối đãi moi lợi hại đắc thất, họa phúc biến đổi vô cùng trong đời người thì há không phải là đã nói được đạo lý thắng lợi của ta?

Nhìn chung đường đời thường như làn sóng lúc cao lúc thấp cho nên người xưa đã than thở biến cố trong giây lát ai nắm được trăm năm trường thọ". Nhưng khi một con người đạt đến vinh hoa phú quý, liệu có nghĩ đến lúc cơ hàn, Trường Giang sóng sau đè sóng trước lâm vào cảnh quẫn bách hay không? Tốt nhất trót tham phú quí vinh hoa mà khi đang đạt đến đỉnh cao cực lạc thì nên nhân lúc núi chưa lở, sông chưa tràn hãy thong dong xuống núi. Có một nhà nhu đạo đoạt huy chương vàng Olympic tên là Taydu đã chiến thắng liên tiếp 203 trận đột nhiên tuyên bố rút lui vào lúc 28 tuổi. Nhiều người suy đoán là anh đã gặp vấn đề gì đó. Kỳ thực Taydu sáng suốt biết rằng, đỉnh cao chiến thắng chỉ là một đóa hoa vàng, hôm sau sẽ tàn tạ nên chủ động lui về làm một huấn luyện viên. Nên nói dù rằng chọn lựa của Taydu có chỗ chưa hoàn mỹ, mang ít nhiều bất đắc dĩ đi nữa nhưng về lâu về dài thì là một loại từ quan qui ẩn sống thanh bình và như vậy cũng là một loại anh hùng trong các loại hảo hán. Anh là anh hùng bởi vì anh biến khỏi vầng hào quang sáng chói, để lại trong lòng

người đời một nụ cười ấm áp. Người xưa nói: "Tối đại nhất bộ thị tại môn ngoại" (Bước lớn nhất là bước ngoài cửa) cho nên đằng sau sự rút lui này không phải không có ý nghĩa. Vua thể thao Lý Ninh lựa chọn con đường rút lui ra khỏi hoạt động thể thao, lui về theo công đường doanh nghiệp cũng khiến cho mọi người hâm mộ. Giống như một mốt thời trang tất có ngày lỗi thời, mọi đỉnh cao vinh quang rồi cũng có ngày tan biến như mây khói. Cho nên một người sáng suốt thì nên "cầm lên được bỏ xuống được" cho đúng lúc. Như vậy chúng ta làm sao lại phải lưu luyến, hối tiếc gì?

Trên đường đời tất gặp một số tình huống khiến chúng ta không thể không "bỏ xuống". Ví dụ một con người đến khi lớn tuổi tất bị "tước" khả năng vinh quang. Lúc bấy giờ là lúc thử thách thái độ "cầm", "bỏ" của họ. Vị tổng thống Mỹ đầu tiên Washington sau khi làm một nhiệm kỳ không ra ứng cử nhiệm kỳ hai. Khi rời ghế tổng thống, ông tổ chức tiệc cáo biệt, thản nhiên nâng cốc chúc phúc mọi người. Hôm sau, ông cũng thản nhiên tham gia lễ nhận chức của tân tổng thống. Rồi ông vẫy mũ chào trở về trang trại quê hương. Giây phút đó đã lưu lại một vầng hào quang vĩnh hằng. Nhà khoa học Anh Hekinri đạt nhiều thành tích danh vọng cực cao. Đến năm 80 tuổi, ông không thể không từ chức giáo sư khoa giải phẫu, chức giám sát bộ ngư nghiệp và cả chức cao quí nhất - Chủ tịch Hội khoa học hoàng gia Anh. Tâm tư của ông nặng nề, mất thăng bằng tâm lý. Thậm chí sau khi ông phát biểu từ chức rồi thì ông đã nói với một người bạn rằng: "Tôi vừa đọc cáo phó của tôi". Nhưng dù sao ông cũng đã "bỏ xuống" trong hoàn cảnh không ai bắt buộc, ngoài sự bắt buộc của tuổi tác bản thân ông.

Một chức vụ, một danh hiệu đương nhiên mang ý nghĩa thành tựu và địa vị của một con người trong xã hội. Washington và Hekinri đã "cầm" lấy vòng nguyệt quế tối cao của họ nhưng họ đều đã chủ động "bỏ" xuống. Một danh nhân nói: "Cái quan trọng không phải là cái anh có mà là cái anh chịu đựng là cái gì". Với thái độ thản nhiên

và tự kiềm chế "bỏ" chức vụ xuống thì người đó càng thêm quang vinh.

Tục ngữ có câu Thiên hữu bất trắc phong vân (Trời có mây gió bất ngờ) cho nên một con người có thể gặp tình huống sau: Con người chưa đạt đến tột đỉnh công kích hay chức tước, trái lại thường gặp lúc quẫn bách buộc phải “bỏ xuống". Lúc bấy giờ quan trọng nhất là học được cách "bò dậy". Tục ngữ có câu "Ngã không đau, bò dậy nghĩ lại mới thấy đau”. Nghĩ lại là cần thiết, nhưng cứ chăm chăm nghĩ lại cái "đau” thì tự trói chân, trói tay.

Thời kỳ chiến tranh nam bắc ở Mỹ, sau khi ký hiệp nghị đầu hàng, chủ tướng Robert có tâm tư rất nặng nề. Ông trở về quê, tránh tất cả các cuộc tập hợp quần chúng và không tiếp ai cả. về sau, ông nhận lời mời của chính phủ ra làm chức viện trưởng Học viện Washington. Ông không đau buồn hối hận lâu dài, mà thầm lặng tham gia cái chiến dịch phục hưng quốc gia. Phải công nhận Robert là ngươi sáng suốt hiểu rằng: sứ mệnh của tướng quân không chỉ là đưa thanh niên ra chiến trường, hy sinh thân mình trong chiến đấu, mà quan trọng hơn nữa là dạy cho họ biết thực hiện giá trị nhân sinh như thế nào. Robert là người biết bỏ xuống mà thực hiện được giá trị bản thân. Sau khi vấp ngã ông biết bò dậy. Robert là người biết "cầm lên", biết !'bỏ xuống", biết "bò dậy", quả là dũng cảm đáng khâm phục.

Còn nhớ năm xảy ra nháy lớn ở Đại Hưng An Lĩnh đã khiến cho bí thư huyện ủy huyện Mạc Hà là Vương Chiêu Anh từ "cầm lên" chuyển sang “bỏ xuống". Đang làm chức bí thư huyện ủy, bà bị cách chức, điều động đi nơi khác, bãi miễn cả tư cách đại biểu quốc hội khóa 13. Sóng gió cuộc đời đã đưa bà lên nhấn bà xuống, nhưng thái độ của bà thong dong tự tại nên cuối cùng bò dậy lên chức bí thư quận ủy thành phố Gia Cách Đạt Kỳ. Trong sóng gió cuộc đời, ai "cầm được bỏ xuống được" thì sẽ quang vinh.

Kế 26. kế giả ngu

Làm thế nào đạt đến "đại trí nhược ngu"?

"Hồ đồ hiếm có" xưa nay được tôn là đạo xử thế cao siêu Chỉ cần anh biết cách giả vờ ngu thì anh không phải là ngu mà là "đại trí nhược ngu" (trí lớn mà như ngu) làm người không nên cậy tài mà kiêu ngạo trước mắt mọi người. Tài năng lộ liễu dễ bị đố ky, càng dễ gây ra thù. Công cao vượt chủ đã khiến không biết bao nhiêu công thần mang họa vào thân. Kỹ xảo quan trọng nhất trong khi tiếp xúc với lãnh đạo là biết "giả ngu" đúng lúc, không tỏ ra sáng suốt tài giỏi, càng không được sửa sai thủ trưởng.

Trong giao tế giả vờ ngu có thể chữa thẹn, tìm ra lối thoát. Có thể giả vờ không biết một cách hài hước, tự mình chế giễu mình khiến cho đối thủ mê man không nhận ra thực hư. Anh phải có khả năng diễn kịch tốt mới có thể đóng vai ngu mà đáng yêu. Ai không hiểu chân tướng trong cái ngu thì sẽ bị cái ngu chế giễu. Ai không lĩnh hội được tinh thần đại trí nhược ngu thì quả là đồ ngu thật sự.

1 . Hoa phải nửa nở, rượu phải nửa say

Làm người nhất là làm người tài hoa phải vừa không phát tiết tinh hoa ra ngoài, vừa bảo vệ mình một cách có hiệu quả, vừa có thể phát huy đẩy đủ tài hoa của mình lại còn phải tự chiến thắng tâm lý bệnh hoạn, kiêu ngạo, mù quáng, phàm gặp việc chớ có bức ép người ta, phải rèn luyện đạo đức khiêm tốn. Cái gọi là "hoa phải nở một nửa, rượu phải nửa say", có nghĩa là một khi hoa đã nở rộ thì nếu không bị người ta hái tất cũng bắt đầu tàn tạ. Nhân sinh cũng thế, khi anh đã đắc ý mãn chí rồi, không còn vươn cao nữa, trong mắt không còn ai, thế thì anh không trở thành bia cho người ta ngắm bắn mới là điều

quá lạ! Cho nên dù anh tài cán đến đâu cũng phải nhớ rằng: Chớ có cho mình ghê gớm lắm, chớ có cho mình quá quan trọng, chớ có coi mình là thánh nhân quân tử cứu dân cứu nước. Hãy thu mình lại, cụp đuôi lại che giấu tài ba của anh.

Trịnh Trang Công chuẩn bị đánh Hứa. Trước khi đánh, ông tổ chức thi tài chọn quan tiên phong. Chúng tướng cho là đã đến cơ hội xuất đầu lộ diện, lập công lớn đều xôn xao chuẩn bị.

Vòng thứ nhất: đấu kiếm, các tướng đấu nhau kiếm bay loang loáng, tiến tới lùi ra như chớp. Kết quả thi đấu chọn được 6 người.

Vòng thứ hai: thi bắn.

Sáu vị tướng thắng vòng 1 được cấp mỗi người 3 mũi tên, ai bắn trúng hồng tâm của bia thì thắng. Kẻ bắn trúng bên mép, kẻ bắn trúng hồng tâm. Người thứ năm là Công Tôn Tử Đô. Ông võ nghệ cao cường, sức trẻ đang thịnh, xưa nay không xem ai ra gì. Ông giương cung bắn cả 3 mũi tên đều trúng hồng tâm. Ông ngẩng cao đầu quay lại nhìn người tiếp theo rồi lui ra.

Người bắn cuối cùng là một người già, râu đã tiêu muối, tên gọi là Dĩnh Khảo Thúc. Ông là người đã từng khuyên Trịnh Trang Công hòa giải với mẹ, Trang Công rất quí ông. Dĩnh Khảo Thúc bước lên, không vội vàng, bắn 3 mũi tên đều trúng hồng tâm, thành tích ngang Công Tôn Tử Đô.

Như vậy chỉ còn hai người này qua vòng hai. Trang Công sai đem một chiến xa ra bảo rằng: "Hai ngươi đứng ra ngoài 100 bước chạy lại cướp xe. Ai cướp được xe trước thì lãnh ấn tiên phong. Công Tôn Tử Đô khinh bỉ nhìn đối thủ, nào ngờ chạy được một đoạn thì vấp ngã. Khi đúng lên thì Dĩnh Khảo Thúc đã cầm lấy xe rồi. Công Tôn Tử Đô không phục, bèn chạy nhanh lên cướp xe: Dĩnh Khảo Thúc bèn kéo xe chạy. Trang Công sai người ngăn lại, tuyên bố Dĩnh Khảo Thúc làm tướng tiên phong. Công Tôn Tử Đô nuốt hận trong lòng.

Quả nhiên, Dĩnh Khảo Thúc không phu lòng Trang Công đã cầm cờ dẫn đầu quân lính trèo thang lên thành thủ đô nước Hứa.

Thấy Dĩnh Khảo Thúc lập công lớn, Công Tôn Tử Đô nhức nhối trong lòng bèn rút tên lắp lên cung nhắm bắn Dĩnh Khảo Thúc đang ở trên mặt thành Dĩnh khao Thúc trong tên ngã xuống thành. Một vị tướng khác tên là Giả Thúc Doanh tưởng Dương Khảo Thúc trúng tên nên quân Hứa bèn nhật cờ hô quân tiếp tục leo lên và lấy được thành. dĩnh Khảo Thúc vì tài ba bộc lộ khiến cho người đố ky mà mất mạng.

Điển hình về tài ba lộ liễu nên mang họa vào thân là công phần công cao át chúa. Khi đánh nhau tranh đoạt giang san, anh hùng bốn biển tụ hội dưới một lá cờ, tài cán lộ ra ai ai cũng giữ mình. Chúa tất nhiên lợi dụng tài năng của những người này để mưu bá đồ vương. Nhưng một khi thiên hạ đã định, tài hoa của các công thần hổ tướng vẫn còn đó. Lúc bấy giờ, tài năng cua họ trở thành mối lo canh cánh trong lòng hoàng đế, cảm thấy bộ mặt uy hiếp cho nên nhiều lần đã xảy ra thảm sát các khai quốc công thần. Đó là cái gọi là "Sát lư" (giết lừa). Hàn Tín bị giết, Minh Thái Tổ thiêu Khánh Công Lâu đều là như thế.

Mọi người đã đọc Tam Quốc diễn nghĩa có thể chú ý, sau khi Lưu Bị chết thì hình như Gia Cát Tường không làm được việc gì nữa, khác với thời Lưu Bị còn sống bàn mưu tính kế, bụng chứa đầy kinh luân, tinh hoa phát tiết. Dưới quyền minh quân Lưu Bị thì Gia Cát Lượng không lo bị đố ky, hơn nữa Lưu Bị không thể rời ông cho nên ông có thể phát huy đầy đủ tài hoa giúp Lưu Bị chiếm một phần ba thiên hạ. Sau khi Lưu Bị qua đời, A Đẩu kế vị. Trước khi chết, Lưu Bị đã từng nói trước mặt quần thần rằng: "Nếu ấu chúa có thể phò được thì phò, nếu nó không xứng đáng làm vua thì ông nên tự lập làm vua". Gia Cát Lượng mồ hôi chảy ròng ròng, tay chân luống cuống quì khóc mà tâu rằng: "Thần làm sao không dốc sức toàn tâm, tận trung phò ấu chúa, dù chết cũng không từ nan", nói xong dập đầu đến chảy máu. Dù Lưu Bị có lòng nhân nghĩa đến đâu cũng không nhường nước cho Gia Cát Lượng. Lưu Bị nói muốn nhường ngôi vua cho Gia Cát Lượng chắc gì không có lòng giết Gia Cát Lượng? Cho nên sau khi

Lưu Bị qua đời, Gia Cát Lượng làm việc gì cũng cẩn thận, cúc cung tận tụy với A Đẩu Một mặt khác, Gia Cát Lượng quanh năm chinh chiến ở bên ngoài triều đình để đề phòng người ta vu cho là "kẹp nách thiên tử". Như vậy Gia Cát Lượng rất thông minh, biết thu hồi, che giấu tài ba đã từng bộc lộ.

Nhưng nếu anh không bộc lộ tài ba thì vĩnh viễn không được trọng dụng. Bộc lộ tài ba thì bị người đố kỵ hãm hại. Khi anh bộc lộ tài ba đã ngầm gieo mầm họa cho nên bộc lộ tài ba nên thích đáng thì thôi chớ quá lộ liễu.

Trong xã hội hiện nay, đạo lý vẫn là như vậy, khi tiếp xúc với lãnh đạo phải cố ý giả ngu. Muốn làm được như thế phải có tài diễn kịch, không phải ai cũng giả ngu như thật nếu không đủ kỹ xảo diễn kịch thì lại mang họa.

2. Yếu lĩnh túy quyền: hình say mà thần không say

Khi xem phim truyền hình Võ Tòng, ai cũng rất khoái đoạn Võ Tòng say đánh Tưởng Môn Thần: tay cầm cốc rượu, ngược cổ dốc vào thân mình lảo đảo, chân bước như lướt trên mây, trong khi Tưởng Môn Thần không lưu ý bỗng nhiên bị một đấm vào mũi, chưa kịp hoàn hồn lại bị một đạp... khi đã tỉnh ngộ không phải là tên say rượu múa tay đá chân đi xiêu vẹo thì đã bị thương không còn đủ sức chống trả nữa. Có người trong võ lâm bảo rằng đó là tuý quyền" (võ say) là một loại quyền thuật cao siêu khó học, cực kỳ lợi hại. Nghe xong suy nghĩ, bèn nói: Hiểu rồi Sau khi xem Hồng Lâu Mộng đặc biệt bái phục mưu lược của Tiết Bảo Thoa. Cung cách ứng xử của cô rất chu đáo, lại giỏi bắt đầu từ việc nhỏ. Khi Nguyên Xuân đi thăm gia đình về cùng mọi người vui chơi đưa ra một câu đố cho Bảo Ngọc và bọn Đại Ngọc đoán. Đại Ngọc, Tường Vân... đoán đúng ngay ra vẻ vui lắm, riêng Bảo Thoa tuy câu đố chẳng có gì khó dễ đoán ra ngay nhưng lại khen là câu đố khó quá, không đoán được, làm bộ suy nghĩ. Có một chuyên gia chỉ rõ đó là thuật giả ngu, giả dốt để cho hợp với

yêu cầu của Giả phủ là con gái bất tài mới có đức. Đó thực là một cao chiêu nhờ gió bay lên tận mây xanh. Đọc xong ngẫm nghĩ, bất giác đập bàn kêu lên: Tuyệt!

Lợi hại của túy quyền là giả vờ say nhìn bên ngoài thì xiêu xiêu vẹo vẹo như sắp ngã, lảo đảo nghiêng ngửa tựa không chịu nổi một đấm . Thưc trong say lại tỉnh ám tàng sát cơ, chờ khi anh mê muội xem thường thì ra ruột chiêu cực mạnh.

Say thật và giả say là hai việc khác nhau, người ngu và người giả ngu khác nhau hoàn toàn.

Người chơi túy quyền thì hình say phần không say, túy là hư làm mê muội đầu óc đối thủ, quyền là thực ra chiêu chí mạng. Giả ngu là ngoài ngu trong không ngu, ngu là ngu việc nhỏ không liên quan đại cục, trống không ngu là trong lòng không ngu đối với việc hệ trọng. Tưởng Môn Thần bị Võ Nhị bang đánh hạ đài, ác bá cuối cùng chết dưới đao Võ Nhị Lang máu nhập lầu Uyên ương khiến mọi người thống khoái. Còn Lâm Đại Ngọc đốt thơ đoạn tình, tiết Bảo Thoa tác thành hôn lễ lại làm cho ta cảm khái nói không nên lời.

Giả say đấu võ là kỹ xảo thượng thặng trên võ đài, giả ngu là công phu bậc nhất trong tình trường. Thành công của Võ Tòng, tiết Bảo Thoa cổ kim không ngoại lệ.

Năm 239, Ngụy Thiếu Đế Tào Phương bị Tào Sảng chuyên quyền cướp binh quyền của Tư Mã Phiên. Tư Mã Phiên tuy rất bất mãn nhưng nhất thời bất lực. Để tránh khỏi bị Tào Sảng tiếp tục hãm hại, đồng thời để ẩn thân chờ đợi thời cơ Tư Mã Phiên cáo bệnh ở nhà không coi việc triều chính. Một hôm, Tào Sảng phái người tâm phúc là Lý Thắng đi thăm dò hư thực. Tư Mã Phiên biết dụng ý của Tào Sảng, chờ khi Lý Thắng đến bèn nằm bên giường hai thị nữ đút cháo, cháo rơi đầy ngực. Khi Lý Thắng nói chuyện với ông, ông cố ý thở hổn hển, nói không nên lời. Lý Thắng ra về báo cáo cho Tào Sảng rằng: "Tư Mã Phiên bất quả chỉ là cái xác thoi thóp, tinh thần đã bay đi rồi. Đại nhân không cần lo nghĩ về ông ta nữa”. Tào Sảng ngại nhất

là Tư Mã Phiên, nay nghe nói ông chẳng còn sống bao lâu nữa thì trong lòng rất vui và yên tâm, lại càng hoành hành trong triều không còn biết sợ là gì. Tư Mã Phiên gấp rút tổ chức lực lượng, đánh
một chiêu "túy quyền" thành công rực rỡ. Tháng giêng năm 249 đi bái yết lăng Cao Tổ, anh em Tư Mã Sảng tháp tùng. Nhân cơ hội đó, Tư Mã Phiên làm sinh biến phế truất anh em Tào Sảng, ít lâu sau thì tru di toàn gia. Trong cơn lốc chính trị có khi nguy hiểm sắp ập
xuống đầu thì giả ngu giả ngốc có thể thoát hiểm, giữ được mạng sống. Nhà quân sự nổi tiếng thời cổ đại của nước ta Tôn Tần bị Bàng Quyên ám hại, lâm vào cảnh tuyệt vọng. Tôn Tần bèn giả điên để cho Bàng Quyên lơ là cảnh giác, lập mưu chạy trốn. Một hôm Bàng Quyên sai người đưa cơm cho Tôn Tần thì thấy Tôn Tần cầm đũa lên sắp ăn bỗng ngã lăn ra bất tỉnh, một lát sau tỉnh dậy nôn mửa, trợn mắt quát tháo ầm ĩ. Bàng Quyên nghe báo cáo xong bèn trực tiếp đến xem thì thấy Tôn Tần sùi bọt mép, nằm lăn ra cười khanh khách rồi lại khóc lóc thê thảm. Bàng Quyên rất giảo quyệt bèn kiểm tra xem điên thật hay điên giả, sai người lôi Tôn Tần vào chuồng lợn. Tôn Tần lăn lê trong phân lợn. Tuy Bàng Quyên nửa tin nửa ngờ nhưng vẫn buông lỏng việc giám sát Tôn Tần. Suốt ngày Tôn Tần điên điên khùng khùng, khi khóc khi cười, ban ngày ra chợ ban đêm về chuồng lợn. Sau một thời gian, Bàng Quyên tin Tôn Tần điên thật. Thế là ít lâu sau, Tôn Tần trốn ra khỏi Ngụy. Về sau Bàng Quyên bị Tôn Tần giết chết trong chiến tranh. Kế giả điên của Tôn Tần toàn thắng. Một ví dụ khác: Khi nhà Minh vừa mới lập, Chu Nguyên Chương trừng phạt không thương tiếc các quan lại tham ô và lộng quyền. Hình phạt cực kỳ dã man tàn khốc, chưa từng có trong lịch sử. Để tránh hình phạt, một số quan lại giả ngu giả điên. Ngự sử Viên Khải làm cho Chu Nguyên Chương giận sợ bị giết bèn giả điên. Chu Nguyên Chương nói điên không biết đau, sai ngươi đâm da thịt ông, ông cắn răng chịu đựng không kêu la. Ông dùng xích sắt xích cổ, đầu tóc bù xù, mặt mày bẩn thỉu, mồm nói lảm nhảm. Chu Nguyên Chương vẫn chưa tin sai

người đến thăm dò. Viên Khải trợn mắt nhìn người đó cất tiếng hát, bò bên dậu ăn cứt chó. Chu Nguyên Chương nghe báo cáo của sứ giả mới tin ông điên không bắt tội. Thế là Chu Nguyên Chương đã bị lừa. Vốn Viên Khải biết thế nào Chu Nguyên Chương cũng sai người đến thăm dò nên sai người nhà nấu kẹo làm giả cứt chó để ông ăn khi sứ giả đến. Nhờ thế ông mới giữ được tấm thân già. Giả điên thật là quá khổ sở chứ không phải dễ dàng. Phàm chưa đến bước nguy hiểm tính mạng thì chớ dùng kế này.

3. Trong đại ngu ẩn tàng đại trí

Trong thời gian chiến tranh bảo vệ Tổ quốc của Liên Xô, quân Đức tiến sâu vào lãnh thổ Liên Xô. Các vị lão tướng như Timôphiep, Voroslop, Budom... đảm nhiệm trọng trách chỉ huy quân đội nhưng lực bất tòng tâm. Thời thế tạo anh hùng, xuất hiện một loạt tướng quân trẻ tuổi như Ducop, Vaxili, Schimeneo:.. Các lão tướng không hề dao động. Tháng 2 năm 1949, nguyên soái Timophe được lệnh đi Borodi hiệp đồng với phương diện quân thứ nhất thứ hai. Schimenco làm tham mưu trưởng của ông Schimenco vốn đã biết vị nguyên soái này xem thường các sĩ quan tham mưu cho nên trong lòng lo lắng nhưng nghĩ rằng cứ chấp hành mệnh lệnh là được. Hai người cùng lên tàu hỏa ra đi, sau khi ăn cơm chiều thì đã xảy ra chuyện không vui. Timophe nói rằng: “Sao lại điều anh đi với tôi? Muốn dạy cái anh già này, giám sát tôi chăng? Vô ích. Khi các anh còn bò dưới bàn, những người già chúng tôi đã dẫn cả sư đoàn tác chiến, phấn đấu cho chính quyền Xô Viết của các anh. Anh tốt nghiệp học viện quân sự tự cho là tài giỏi lắm phải không khi cách mạng nổ ra anh mấy tuổi? Những lời lo huấn này gần như làm nhục Schimenco nhưng Schimenco vẫn thành thật trả lời rằng: "Lúc đó tôi vừa 10 tuổi”, và biểu thị hết sức tôn trọng nguyên soái, sẵn sàng học tập ông. Cuối cùng Timophe nói: "Được rồi, nhà ngoại giao đi ngủ đi thôi. Thời gian sẽ chứng minh ai là người như thế nào".

Quả thời gian đã chứng minh. Sau một thời gian cùng công tác, một buổi chiều đang uống trà Timophe đột nhiên nói: "Bây giờ tôi rõ rồi, anh không phải là người như ban đầu tôi tưởng. Trước tôi nghi Stalin sai anh giám sát tôi." Sau khi Tìmophe được triệu hồi thì quyến luyến không muốn rời Schimeneo. Một thời gian sau, Timophe yêu cầu đại bản doanh điều Schimenco đến làm việc với ông. Khi Schimenco bị xúc phạm thì đã giả vờ để qua cửa ải nguyên soái Timophe, biểu thị khiêm nhường của hậu sinh sẵn sàng học tập tiền bối. Đó là biểu hiện đại trí nhược ngu. Người biết giả ngu tất không phải người ngu làm ra vẻ ân cần, nhún nhường là tài năng của người trí tuệ cao siêu. Khi được người ta tôn kính thì phải che giấu sự thông minh của mình. Dưới đây kể ra mấy ví dụ khác về giả ngu, một ví dụ tích cực, ba ví dụ tiêu cực.

1. Mắt nhắm mắt mở.

Trong giao tế nếu chỉ dựa vào ngôn từ thì khó thuyết phục đối phương. Dùng tình cảm khiến cho đối phương phải suy nghĩ, thể nghiệm sâu sắc có khi lại hiệu quả lớn hơn là ngôn từ. Có một nhà nông học Pháp ăn khoai tây ở Đức, rất muốn phát triển trồng khoai tây ở Pháp, nhưng ông càng tuyên truyền thì người ta càng không tin tưởng. Các bác sĩ cho rằng khoai tây có hại sức khỏe. Có nhà nông học lại quả quyết trồng khoai tây đất sẽ chóng bạc màu. Các nhà tôn giáo thì nói khoai tây là quả táo qủy. Sau một thời gian suy nghĩ, nhà nông học muốn phát triển trồng khoai tây này bèn nghĩ ra một kế mới. Được nhà vua cho phép, ông trồng khoai tây trên mảnh đất sản lượng thấp do đội vệ binh mặc sắc phục đứng canh gác và tuyên bố không ai được đến gần, không ai được đào khoai tây. Nhưng các vệ binh này chỉ canh gác ban ngày, đối thì rút về. Mọi người háo hức vì "quả cấm" nên ban đêm lén đến nhổ khoai tây đem về trồng trong vườn nhà. Nhờ vậy chẳng bao lâu, khoai tây được trồng khắp nước Pháp, đem lại lợi ích lớn cho nhân dân Pháp. Nói thẳng khoai tây tốt thì không ai tin nhưng hoàng gia trồng khoai tây có vệ binh

canh giữ tạo ra một tình cảnh là sản phẩm quí giá. Do vậy kích động đòng ham muốn, tự mình trồng, tự mình thể nghiệm thì quả là có lợi không có hại nên tiếp thu hoàn toàn loại nông sản phẩm
này. Điểm nổi bật của tình cảnh giao tế là lợi dụng tâm lý hiếu kỳ của con người, mắt nhắm mắt mở vừa cấm vừa để cho người ta đào trộm khoai tây, trực tiếp tiếp xúc với khoai tây từ mình thể nghiệm. Vì vậy mới có hiệu qua cao.

2. Đánh nhầm trúng thật thiên hạ cả cười.

Trong thời gian kháng chiến chống Nhật, các cơ quan đoàn thể đóng ở Bắc Chuyên cách Trùng Khánh 50 km do Cục biên dịch đứng đầu tổ chức dạ hội văn nghệ quyên góp úy lạo quân đội. Tổ chức hai đêm dạ hội tưng bừng chưa từng có. Trước khi chính thức, khai mạc tiết mục kể chuyện. Lão Xá xung phong biểu diễn và mời ông Lương Thực Thu hợp tác. Lương Thực Thu giao ước trước là khi biểu diễn đến chỗ gấp quạt đánh lên đầu là không được đánh thật, chỉ được đụng đến đầu là thôi. Đến lúc biểu diễn hai ông lên trước sân khấu, người cứng đờ như vượng gỗ, mát vểnh lên trời làm bộ người ngu đần, không nói câu nào khiến cho quan không cười rộ. Hai ông đối đáp trong bầu không khí đầy tiếng cười. Ke nói người đế rất hài hước. Đến lúc sắp diễn đến gấp quạt đánh lên đầu thì không hiểu là vì quá kích động quên mất hay là cố tình vi phạm lời hứa, Lão Xá gấp quạt đánh lên đầu lương Thực Thu. Lương thực Thu né đầu tránh một cách bản năng, quạt cánh trúng kính đeo mắt. Nói thì chậm, việc thì nhanh, Lương Thực Thu vội giơ hai tay ra giống như để đỡ kính đeo mắt rơi xuống và giữ tư thế đó bất động hồi lâu. Quan chúng vỗ tay rào rào, cười nói hồi lâu không dứt. Kể chuyện vốn dễ khiến người ta cười nhưng lần này lão Xá "đánh nhầm trúng thật" đầy kịch tính khiến cho mọi người cười như điên như dại. Quan chúng cho là hai ông đã diễn xuất tuyệt nhiên bèn kêu to: “Bis, bis". Lão Xá và nhất là Lương Thực Thu trong lòng biết rõ "tuyệt chiêu” này chỉ có một lần.

3. Trống hoang đàng ẩn sự thật

Có khi suy luận hay kết luận sai mà tiến hành phản bác từ chính diện vị tất đã có hiệu quả. Lúc đó nên dùng một sai lầm tương tự khác mà rõ ràng là suy luận sai lầm để phản bác thì hiệu quả lại tốt hơn. Loại suy luận sai lầm này có tính hoang đường rất lớn, ý tại ngôn ngoại rất nhiều, có thể khiến cho người ta mỉm cười mà lòng sáng tỏ sai đúng và từ đó đạt đến mục đích hài hước. Suy lý càng hoang đường thì lời nói diễn đạt lại càng hài hước.

Thời Tống Cao Tông có một lần đầu bếp công đình nấu một món bánh không chín, hoàng đế nổi giận bắt giam đầu bếp. ít lâu sau trong một tiết mục sân khấu có hai diễn viên đóng vai học trò, người này hỏi người kia sinh giờ nào. Một người nói "Giáp Tý sinh" (sinh giờ Giáp Tý), người kia nói "Bính Tý sinh" (sinh giờ Bính Tý). Một diễn viên khác bèn đến tâu với hoàng đế rằng: "Hai diễn viên này phải vào tù”. Hoàng đế không hiểu bèn hỏi vì sao. Người này bèn tâu rằng: "Giáp Tý và Bính Tý đều sống cả, không phải cùng tội với vị đầu bếp nấu bánh sống hay sao?" Hoàng đế nghe xong bật cười biết rằng, bọn họ cố ý diễn như thế bèn tha tội cho ông đầu bếp làm bánh sống. Cái diệu dụng câu hoàng đế lúc bắt tội người đầu bếp vì bỉnh tử sinh (bánh sống) diễn ra thành kết luận hễ "sinh" thì bỏ tù. Giáp Tí sinh, Bính Tí sinh cũng phải bỏ tù. Thế là cực kỳ hoang đường khiến cho ai cũng tức cười Diễn viên nọ đã suy lý bằng những lời lẽ uyên chuyên hàm súc hài hước, ẩn giấu ý phê phán hành động
vô lý của hoàng đế. (Đê hiểu câu chuyện này cần phải giải thích đôi điều. Bánh sông tiếng Trung Quốc là "bỉnh tử sinh”, Sinh có nghĩa là sống, tức không chín, lại có nghĩa là sinh đẻ. Bỉnh tử thì chừ bỉnh là bánh, đồng âm với chữ Bính chỉ giờ bính tý. Bỉnh và bính việt hoàn toàn khác nhau, âm Hán Việt khác dấu: Bỉnh và Bính; âm Trung Quốc giống nhau. Chữ Tư có hai âm đọc, Tư là con, là cái như Bỉnh tử là cái bánh. Tý là giờ Tý nửa đêm. Cho nên khi hỏi giờ sinh đáp là Bính Tý sinh tức sinh giờ Tý, song do đồng âm nên lại có thể hiểu là

cái bánh sông tức bánh chưa chín. Câu chuyện dựa trên âm và nghĩa cua ba tiêu: bỉnh tử sinh. ND).

4. Giả vờ không biết, lời nói càng hay

Giả vờ không biết là giả vờ không nghe thấy hay nghe không rõ lời của đối phương là một cách dùng trong tranh luận để công kích đối phương. Phương pháp này thường dùng trong các cuộc tranh luận để đạt mục đích làm cho đối phương bối rối, gỡ thế bí của anh.

1. Có thể dùng phương pháp này để cứu vãn những lời lỡ nói gây ra không khí khó chịu.

Ngựa bốn chân còn vấp, huống hồ người sao chẳng có lúc lỡ lời Cho nên trong giao tiếp dễ xảy ra lỡ lời và là cội nguồn dẫn đến mâu thuẫn gay gắt, cần phải vãn hồi tình thế do lỡ lời gây ra.

Ví dụ, có một giáo viên thực tập đang lên lớp, viết mấy chữ lên bảng đen. Bỗng một học sinh kêu lên: "Chữ thầy đẹp hơn chữ thầy Lý". Cả lớp hốt hoảng, Thầy Lý chủ nhiệm lớp đang ngồi hàng sau cùng của lớp học. Tình thế thật khó xử. Đối với thầy giáo thực tập sinh mà nói, vừa mới thực tập lên lớp lần đầu tiên mà gặp phải tình thế cam go này thật là đau đầu, về sau làm sao hoàn thành được thực tập? Xin lỗi ư? Không được. Thực tập sinh này bỗng nảy ý giả vờ không nghe thấy cứ tiếp tục viết lên bảng và nói rằng: "Không im lặng học bài, ai làm ồn trong lớp đó. Nghe câu nói này, thầy Lý bèn không còn khó chịu nữa. Thủ thuật giả vờ không nghe thấy nhắc nhở học sinh không làm ồn đã cứu vãn được tình thế khó chịu do học sinh lỡ lời gây ra.

2. Có thể dùng để đối phó sự ngụy biện của người khác.

Sù thật thắng hùng biện, nắm đầy đủ chứng cứ sự thật là pháp bảo chiến thắng đối thủ. Nhưng đáng tiếc, trong nhiễu trường hợp có những người xảo biện khiến cho người khác khó lòng phản kích dù rằng biết rõ là nguy biện.

Hai nhanh niên nông dân đi bón phân lợn cho ruộng ngô đã tranh cãi nhau nên bón phân gần gốc hay xa gốc ngô. Anh Giáp nói: "Phân lợn bón gần gốc ngô thì cây ngô dễ hấp thụ, phát triển nhanh". Anh Ất nói: "Theo lời anh nói thì trồng ngô vào chuồng lợn thì ngô phát triển nhanh đó ư?" Bấy giờ có một bác nông dân trung niên nói: "Hai anh đều nói sai. Đuôi lợn gần phân lợn nhất nhưng không thấy đuôi lợn phát triển dài ra."

Lời nói của bác nông dân trung niên tựa hồ không hiểu thường thức nhưng chỉ một câu đã đánh gục nguỵ biện của hai anh Giáp, ất một cách rất hài hước.

3. Xử lý ngăn chặn đả kích của người khác.

Bạn bè thường ngày rất hữu hảo nhưng cũng có lúc đùa quá trớn làm mất lòng nhau. Trong tình huống đó tốt nhất là giả vờ không biết.

Viên Binh béo ục ịch. Hai đồng học Triệu Cường, Vương Minh cảm cảnh sinh tình gọi cậu ta là "quả bí đỏ" và rao bán bí đỏ mua bí đỏ" đùa cậu Viên Binh. Viên Binh rất giận, muốn ngăn chặn các bạn không được chế giễu mình song chưa biết làm thế nào. Cuối cùng nghĩ ra một mẹo, Viên Binh từ từ lại gần hai bạn, hỏi một cách nhẹ nhàng: "Triệu Cường, nghe nói cậu cao lm80 không đúng chăng?" Rồi lại hỏi Vương Minh: "Cậu ăn sáng chưa?" Đang cười chế giễu Viên Binh lại nghe hỏi như vậy, cả hai cậu đều không hiểu ý nghĩa như thế nào, câm miệng trố mắt nhìn Viên Binh trông rất ngớ ngẩn.
Cả lớp học cười ồ. Viên Binh đã sử dụng chiêu giả vờ không nghe mà ngăn chặn được trận đùa quá đáng của hai bạn.

Nói tóm lại giả ngu, giả điếc, giả say, giả không biết đều thuộc phạm vi kế giả ngu. Ngu mà không ngu không phải ai cũng làm được.

Kế 27. Kế bán khôn mà ăn

Làm sao khiên cho người ta xúc động?

Thuật khôn ngoan là một chiêu tinh tế trong giao tế. Người khôn ngoan linh lợi làm việc gì cũng được người ta yêu thích. Người tinh tế, giỏi đầu cơ khéo léo thậm chí tạo ra ảo giác sai lầm giống như nhà ảo thuật. Rõ ràng cầu xin người ta mà lại làm ra vẻ ban ân cho người, bản thân không có công kích mà lại làm như cũng có công với người khác. Trong giao tế tồn tại thủ pháp có thể hạ thấp vốn hay không đầu tư vốn mà vẫn đạt được nhân tâm, làm ra vẻ đáng thương khiến cho người ta đồng tình, dùng lời tán tụng rẻ mà đoạt được cái quí giá, ban một hư vinh mà khiến người ta phải dốc sức vì mình. Đối với kẻ mạnh thì ra vẻ đánh giá thấp mà thực tế lại là đề cao. Tất cả đều là phép bán khôn.

Trong lĩnh vực thương nghiệp khôn ngoan thường đạt được thắng lợi bất ngờ bỏ con săn sắt bắt con cá sộp. Ví dụ như quyên góp cứu tế, khuyến mại... đều là những hoạt động công ích ngoài mặt là trợ giúp không lấy lãi, thậm chí chịu lỗ cho sự nghiệp xã hội, tỏ lòng từ thiện vô tư kỳ thực là quảng cáo có hiệu quả hơn so với bỏ vốn làm quảng cáo. Bỏ tiền làm quảng cáo gọi là "quảng cáo cứng" còn cứu tế xã hội là "quảng cáo mềm". "Quảng cáo cứng chí thông báo cho người ta biết hàng hóa của mình. "Quảng cáo mềm" vừa thông báo cho người ta biết hàng hóa của mình, nên công ty của mình, đồng thời đoạt được lòng mến mộ và sự ủng hộ của người ta tức đắc nhân tâm. Đó là kế bán khôn.

1 . Vừa chiếm được lợi dễ dàng vừa được lòng người

Cuối thời Nguyên Mông, nông dân khởi nghĩa bùng nổ khắp nơi, quần lùng cát cứ mỗi người một phương. Trong số đó Chu Nguyên Chương, Trần Hữu Lượng và Trương Lộng Thành tương đối mạnh. Họ đều tìm cách nuốt chửng đối phương, xưng vương xưng bá, vì vậy đánh nhau.

Tháng 5 năm 1366, Chu Nguyên Chương bị Trần Hữu Lượng và Trương động Thành hên thủ tấn công đất ứng Thiên của Chu Nguyên Chương. Trong khi hai bên còn đang kịch chiến bất phân thắng bại thì tình hình Giang Bắc đột biến. Tiểu Minh Vương Hàn Lâm Nhi và Lưu Phúc Thông dẫn ba cánh quân bắc phạt bị quân Nguyên đánh cho thảm bại. Sau khi Tiểu Minh Vương rút quân về An Phong thì Trương Sĩ Thành sai đại tướng Lã Trân vây đánh An Phong, tình thế hết sức nguy hiểm. Tiểu Minh Vương nhiều lần sai người cầu cứu Chu Nguyên Chương. Hôm đó, Chu Nguyên Chương triệu tập hội nghị quân sự thảo luận việc đem quân giải vây An Phong. Mọi người thảo luận rất náo nhiệt, chúng tướng phản đối phái quân giải vây, cả quân sư Lưu Cơ cũng kiên quyết phản đối. Lần này Chu Nguyên Chương gạt bỏ kiến nghị của chúng tướng nói rằng: "Ta tự quyết định", rồi sai quân giải vây An Phong cứu Tiểu Minh Vương.

Vì sao Chu Nguyên Chương dám mạo hiểm như thế Chu Nguyên Chương xảo quyệt đã gảy bản tính ma của ông. Ông nhận định An Phong là bình phong của ứng Thiên, An Phong thất thủ thì ứng Thiên của ông sẽ trống trải dễ bị tấn công, cứu An Phong là giữ ứng Thiên. Còn Tiểu Minh Vương có ảnh hưởng rất lớn trong quần chúng lao khổ cũng như trong quân khăn đỏ, là một ngọn cờ có sức hiệu triệu lớn. Chu Nguyên Chương tôn Tiểu Minh Vương làm chúa, nấp dưới lá cờ long phượng của ông ta, lợi dụng được ảnh hưởng của ông ta, tranh Thủ được nhân tâm và hơn nữa là quân thù sẽ chĩa mũi nhọn trước tiên vào Tiêu Minh Vương. Giải vây An Phong là vì mưu đồ lớn về sau của Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương bèn thân hành dẫn quân đánh lui Lã Trân cứu được An Phong. Tiểu Minh

Vương rơi lệ cảm ơn Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương thừa thắng hồi sư kịch chiến với Trần Hữu Lượng ở hồ Thiện vương. Trần Hữu hương thua trận mà chết.

Sau khi đại thắng. Chu Nguyên Chương được phong làm Ngô Quốc công dưới cờ Tiêu Minh Vương. Sau cuộc thiên An Phong, Chu Nguyên Chương quyết tâm khống chế Tiểu Minh Vương trong tay mình. Ông liên tiếp bán khôn, rước Tiểu Minh Vương đến Trừ Châu, xây dựng cung điện nguy nga cho Tiểu Minh Vương ở đó, sắp đặt xa giá nghi trượng rồng chầu phượng múa uy nghi, y phục và thực phẩm sung túc hoa lệ, ngầm sai thân tín bao vây cách ly Tiểu Minh Vương, đối toàn bộ thị vệ hầu hạ trong cung thành bộ hạ của mình. Từ đó, mọi cái của Tiểu Minh Vương đều nằm trong tay Chu Nguyên Chương. Về sau Chu Nguyên Chương dùng kế mượn đao giết người sát hại Tiểu Minh Vương trở thành vô dụng. Khi sắp chết, Tiểu Minh Vương vẫn khăng khăng nhớ ơn Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương nhờ vào bán khôn mà được giang sơn và nhân tâm.

Công phu bán khôn không gì bằng rõ ràng phiếm được lợi dễ dàng, thậm chí khiến người ta phải chết mà vẫn có cảm giác là được ban ơn. Không lộ rõ mục đích mưu lợi của mình cho thiên hạ biết, mà lại tô điểm thành lợi ích của người khác, khiến cho người đó cảm thấy tựa hồ được ban ân, được giúp đỡ.

Camary, vua hùng biện Mỹ đã có một việc mẫu mực cho kế bán khôn. Ông yêu cầu giám đốc một khách sạn bỏ ý định tăng giá thuê phòng. Ông kể lại: Mỗi quý tôi đều thuê 20 tối một hội trường của khách sạn nọ ở New York để giảng dạy về phương thức xã giao. Có một quý khi tôi vừa bắt đầu lớp dạy thì đột nhiên được thông báo tăng giá thuê hội trường lên 3 lần. Trước khi có thông báo này thì giấy vào cửa đã in xong và đã phân phát rồi, các công tác chuẩn bị khai giảng cũng đã chuẩn bị xong. Làm sao để thương thảo đây? Cái họ quan tâm là cái họ muốn được. Hai ngày sau, tôi đến tìm giám đốc khách sạn và nói rằng: "khi tôi nhận được thông báo tăng giá ủa ông thì có một

chút xao xuyến. Nhưng cũng không thể trách các ông, nếu là tôi tôi cũng sẽ ra một thông báo như thế. Ông là giám đốc khách sạn này, trách nhiệm cửa ông là làm sao cho khách sạn thu được lợi lớn nhất. Nếu ông không làm như thế thì không giữ được chức giám đốc và cũng không nên giữ chứng giám đốc. Nếu như ông kiên quyết tăng tiền thuê hội trường vậy thì chúng ta hãy cùng nhau tính toán một chút xem làm như vậy ông có lợi hay bất lợi." Tôi nói tiếp: "Trước tiên hãy nói y mặt có lợi, nếu hội trường không cho thuê làm chỗ giảng bài mà lại cho thuê làm sàn nhảy, làm dạ hội chắc chắn ông lãi to hơn bởi vì các hoạt động đó không dài lâu, bọn họ mỗi lần có thể trả cho ông một món tiền thuê lớn tất nhiên là lớn hơn cho tôi thuê. Cho tôi thuê rõ ràng ông thiệt lớn. Bây giờ chúng ta hãy nghĩ một chút về mặt bất lợi. Trước tiên ông tăng giá cho tôi thuê thì ông giảm thu nhập bởi vì như vậy thực tế là ông đuổi tôi đi. Tôi không đủ tiền thuê hội trường của ông tất phải tìm chỗ khác tổ chức lớp học. Lại còn một bất lợi thực tế cho ông nữa. Lớp học của tôi hai vẫn hấp dẫn hàng ngàn nhà quản lý có trình độ văn hóa đến khách sạn của ông nghe giảng, như vậy đối với ông đó chẳng phải là quảng cáo không mất tiền hay sao? Thực tế nếu ông chi 5000 đô la đăng quảng cáo trên báo thì ông vẫn không thể mời hàng ngàn người đến
tham quan khách sạn của ông, thế mà lớp học của tôi lại mời được họ đến. Đấy tính toán chi li là như vậy." Sau khi nói xong tôi cáo từ nói rằng: "Xin ông hãy suy nghĩ kỹ rồi trả lời cho tôi”. Đương nhiên cuối cùng ông giám đốc nhượng bộ.

Xin chú ý xong việc này tôi không hề nói một câu nào về điều tôi muốn nói mà chỉ đứng trên vị trí của ông giám đốc mà suy nghĩ đặt vấn đề.

Đưa lợi ích người khác ra chỗ sáng, giấu lợi ích thật của mình vào chỗ tối nhưng sẽ đạt đến mục đích của mình mà lại còn được lòng đối phương. Bán khôn quả là thuật thao túng nhân tâm tinh tế nhất.

2. Mía ngọt cả hai đầu

Thời kỳ Minh Thanh, tỉnh Hồ Nam có một đạo đài tên là Thiền Chu Tuyền. Ông giỏi quan sát nên làm việc gì cũng trôi chảy, vì thế quan lại lớn nhỏ đều khâm phục.

Có một năm, một khách du lịch ngoại quốc ra phố mua hàng. Một nhóm trẻ con chưa từng thấy người ngoại quốc nên cứ bám theo ông Tây. Ông Tây tức giận vung gậy đánh bọn trẻ. Có một chú bé không tránh kịp bị đánh vào thái dương, chẳng bao lâu sau thì chết. Cha mẹ cậu bé tất nhiên không chịu bỏ qua bèn xông đến kéo áo Ông Tây giữ lại. Ông Tây vung gậy đánh loạn xạ, đánh trúng cả những người xung quanh, đến nỗi có mấy người bị thương. Thế là mọi người công phẫn xông lên bắt trói ông Tây dẫn đến nha môn.

Sự việc này rất khó xử vì là án mạng mà lại có quan hệ người ngoại quốc. Việc đến tay Thiền Đạo Đài. Ông không hổ danh lão luyện chốn quan trường có kinh nghiệm xử án phong phú. Ông vận dụng tuyệt chiêu bán khôn. Một mặt ông nhận định ở Hồ Nam có nhiều người ưa quấy rối. Dân tình dễ xúc động, nếu như giải quyết không tốt thì họ sẽ nổi lên tụ tập, làm khó dễ ngươi ngoại quốc. Đến lúc đó muốn trị người ngoại quốc thì cũng không được, không trị người ngoại quốc cũng không xong. Chi bằng đem tình thế khó xử của quan bảo cho họ biết, yêu cầu họ giúp quan. Chỉ cần các nhân hào bá tính công phẫn dửng lên tranh chấp với lãnh sự ngoại quốc, hình thành cục diện hai bên đôi co thì lãnh sự quán ngoại quốc thấy bá tính nổi dậy sẽ sợ hãi, bởi vì các ông Tây rất sợ nhân dân nổi dậy. Đến lúc đó, quan mới ra mặt bảo dân không được náo loạn. Bá tính sợ quan nên nghe theo quan. Lãnh sự ngoại quốc thấy quan dẹp được dân thì rất cảm ơn quan. Tính toán sách hoạch như thế xong rồi, Thiền Chu Tuyền bèn đi thăm mấy vị thân hào có thế lực, xin họ hợp tác đứng ra tranh chấp với lãnh sự quán. Nếu thắng cuộc thì minh oan được cho bá tính và

lấy được thể diện quốc gia. Thế là mọi người cho Thiền Đạo Đài là vị quan tốt, biết bảo vệ quyền lợi bá tính.
Thiền Đạo Đài lại đến lãnh sự quán ngoại quốc nói với họ nếu xử nhẹ e bá tính bất phục. Lãnh sự quán nghe nói như thế lại thấy dân chúng tụ tập bên ngoài quả thật sự lo sợ Thiền Đạo Đài bèn nói: ngài lãnh sự cũng không cần phải quá lo sợ, chỉ cần xử thích đáng, tôi sẽ dốc sức thuyết phục bá tính không để cho họ càn quấy." án xử tất nhiên đầu voi đuôi chuột nhưng Thiền Đạo Đài được cả đôi bên. Quan trên khen ông giỏi, xử lí tốt. Lãnh sự cam tạ ông đã trấn áp không cho bá tính quấy nhiễu thành chuyện lớn nên ca tụng ông. Thân hào khen ông biết bảo vệ lợi ích bá tính.

Phương pháp bán khôn mua được nhân tâm cả đôi bên giỏi ở chỗ nắm được tâm lí con người, vận dụng một cách khéo léo, hai bên đều tốt. Chỉ cần chủ động lấy được lòng đôi bên thì mía ngọt cả hai đầu.

3. Diễn vai người bị hại

Trong lịch sử cổ đại Trung Quốc, việc bọn quan chuyên quyền thời đại nào cũng có, thế mà hoàng đế các triều đại tựa hồ không rút ra được bài học. Thời Hán Nguyên Đế sủng ái hoạn quan Thạch Hiển, phong cho làm Trung thư lệnh quyết định tất cả các việc lớn nhỏ trong triều đình. Thạch Hiển là người nham hiểm, lúc nào cũng lo có người nói xấu ông với hoàng đế, làm bất lợi cho ông. Ông bèn tính cách tỏ ra trung thành với hoàng đế, tăng cường lòng tín nhiệm của hoàng đế đối với ông. Có một lần, hoàng đế sai ông đến các cung làm một chút việc. Ông cho rằng đây là thời cơ để ông kiêm nghiệm xem xung quanh hoàng đế có những ai có thái độ không tốt đối với ông. Ông bèn tâu với hoàng đế e rằng làm xong việc này thì quá muộn, cửa cung Vị ương đã đóng không vào được, xin hoàng đế hạ chiếu quan gác cửa cung để cửa chờ ông. Hoàng đế lập tức hạ chỉ dụ xuống các quan giữ cửa cung. Thạch Hiển cố ý kéo dài thời gian đi vòng khắp các cung, đến nửa đêm mới đến bảo quan giữ cửa mở cửa cho ông vào

hậu cung. Về sau quả nhiên có người dâng sớ hạch tội Thạch Hiển cậy quyền lộng hành, tự ý bắt mở cửa cung. Hoàng đế xem xong cười rồi đưa bản tấu đó cho Thạch Hiển xem. Thạch Hiển rơi nước mắt làm bộ hàm oan tâu rằng: "Xin bệ hạ minh xét, bệ hạ vô cùng tin tưởng thần thường sai thần đi các cung làm việc này việc nọ cho nên có nhiều người sinh lòng đố ky, tìm thời cơ hãm hại thần. Loại bản tấu tố cáo như thế này chắc không phải chỉ có một bản, về
sau ă't sẽ còn có nữa. Đối với những lời nói bóng nói gió như thế, chỉ còn trông chờ vào sự anh minh của bệ hạ. Vi thần xuất thân hèn mọn, quả không dám một mình làm cho bá quan bất mãn khiến cho mọi người oán hận. Thần xin từ chức quan hiện nay chỉ làm người quét dọn trong hậu cung dể tỏ lòng trung thành với bệ hạ, chết cũng
không oán hận. Chỉ cầu xin bệ hạ tin tưởng thần mà thôi". Nguyên Đế cho lời nói của ông chân tình nên rất cảm động bèn tin tưởng ông, không những không cho từ chức mà còn nhiều phen ủng hộ, khen thưởng, khích lệ ông bảo ông cứ cố gắng làm tốt công việc. Thạch Hiển càng vinh hiển hơn.

Đóng vai bán khôn chiếm được đồng tình của người ta thì đạt đến mục đích. Trẻ con thường khóc lóc đau khổ khiến cho người lớn đáp ứng yêu cầu. Kẻ ăn xin áo quần lam lũ thì dễ được người ta bố thí. Ông chủ đuổi nhân viên cũng làm ra bộ nhăn nhó đau khổ thì mới giảm thiểu lòng bất mãn của người bị cho thôi việc.

Trẻ con là cao thủ bán khôn, người già cũng giỏi bán khôn không kém trẻ con. Có một câu chuyện nhỏ sau đây: Trước khi ăn cơm trưa A Kiều thấy một người già áo quần lam lũ đang câu cá ở chỗ nước chỉ sâu 5mm trước tửu quán. A Kiều hiếu kỳ đứng lại xem với nhiều người khác: ai cũng cho ông già là người ngu. A Kiều động lòng trắc ẩn dịu dàng nói với ông già rằng: "Cụ có vui lòng vào tửu quán uống với tôi một cốc rượu chăng?" Ông già câu cá vui lòng nhận lời. A Kiều mua rượu cho cụ uống rồi ân cần hỏi rằng: "Cụ câu cá phải không? Sáng nay cụ câu được bao nhiêu con cá rồi?" ông cụ đáp

lại một cách hóm hỉnh rằng: “Cậu là con cá thứ tám".

4. Thuật mua nhân tâm không mất tiền

Không khéo bất thành khôn. Có một số người tinh khôn tuy không đầu tư bao nhiêu công sức vẫn có thể mua được nhân tâm. Họ đã làm như thế nào?

1. Ban cho một tước hiệu rất kêu

Con người bò lên cao, nước chảy xuống thấp. Truy cầu địa vị cao hơn, tước hiệu hiển hách hơn, đó là thường tình. Phấn đấu công tác không quay đầu lại, tích cực hướng thượng phấn đấu không ngừng là để bò lên đỉnh kim tự tháp. Bất kể ngành nghề nào, công tác nào nếu như không có địa vị cao làm miếng mồi câu mọi người thì không thể nào cổ vũ được mọi người hăng hái tiến lên. Những nhân viên tiếp thị được các ông chủ thông minh đổi thành các danh hiệu như đại biểu nghiệp vụ, chuyên gia nghiệp vụ, đôi khi phong cho làm quản lý, chủ nhiệm... Thực ra nội dung công tác của họ không mảy may thay đổi mà lại có tác dụng nâng cao địa vị xã hội của họ, khiến cho họ coi trọng công tác của họ, phát huy càng cao tiềm năng công tác của họ.

Hình như người Nhật Bản biết cánh sử dụng chiêu này nhất. Họ phong các danh hiệu tổng giám đốc, ủy viên, cố vấn cho cán bộ nhân viên của họ để cổ vũ tinh thần hăng hái của nhân viên khiến cho nhiều sản phẩm Nhật Bản tràn lan thế giới, bá chiếm toàn cầu. Đủ thấy trong dục vọng của con người thì khát vọng địa vị cực kỳ bức tiến tới chừng nào!

2. Ban thể diện cho thuộc hạ.

Ngày xưa Triệu Vương được một hòn ngọc đẹp sai người tạc thành chén ngọc và tuyên bố rằng: "Sau này dùng chén ngọc này rót rượu ban cho ai lập công cao". Về sau quân Tần đem quân đánh nước Triệu, vây thành Hàm Đan, Tín Lăng Quân nước Triệu lãnh quân đi đánh giải vây Hàm Đan. Sau đó Triệu Vương ban rượu chén ngọc đó chúc sức khỏe Tín Lăng Quân. Ngụy công tử Tín đăng Quân đáp lễ và

tán thưởng chiếc chén ngọc này là bảo vật. Về sau nước Yên đem quân đánh Triệu. Tướng Triệu là Liêm Pha đánh tan quân Yên ở Nam Thái. Triệu Hiếu Thành Vương không có gì khác để ban thưởng, lại dùng chén ngọc này ban rượu cho tướng sĩ Tướng sĩ được dùng chén ngọc này uống rượu đều rất sung sướng. Về sau người nước Triệu ai được uống rượu bằng chén ngọc này đều cảm thấy cao quí hơn được ban bổng lộc.

3. Nói ngược nói xuôi mà vẫn thế.

Nước Tống có một người thích khỉ nên đã nuôi một đàn khỉ. Nuôi lâu ông ta hiểu tâm lý của khỉ, khỉ cũng hiểu được ý nghĩ của ông. Để nuôi được đàn khỉ này ông dã giảm bớt cả chi tiêu gia đình. Sau một thời gian, gia đình ông ngày càng túng thiếu, không thể không giảm bớt khẩu phần của khỉ nhưng lại sợ khỉ sẽ không vâng lời ông nữa. Ông bèn lừa bọn khỉ rằng: "Từ hôm nay bắt đầu mỗi ngày cho mỗi con ăn buổi sáng 3 quả ngô, buổi chiều 4 quả ngô thế là đủ ăn rồi". Bọn khỉ nghe thấy thế bèn nổi giận nhảy nhót lung tung. Ông bèn bảo chúng: "Vậy thì đổi lại buổi sáng 4 quả chiều 3 quả có được không?”. Bọn khỉ vui lòng bèn nằm im trở lại.

4. Làm bộ mẹ hiền

Đến quán án cơm trưa thoáng nghe bà chủ quán bảo chớ có uống nữa chiều còn làm việc. Nghe qua tựa hồ không đúng khẩu khí chủ quán nhưng bà cứ trách móc mà khách hàng cứ say xỉn.

Tôi đã từng bị một người bạn kéo đến một cửa hàng miến ăn miến. Miến cũng không có gì đặc biệt ngon đến nỗi phải chạy ba quãng đồng như thế. Đang bực mình thì bạn đã lau mồm ra vẻ hài lòng lắm bảo rằng, đây là chỗ ba năm đầu bước vào xã hội mình ngày có phải ba lần đến. Quán nhỏ này có gì đán giá đến thế duy chỉ bà chủ quán thật thân thiết khó quên. Có lẽ cô bạn lưu luyến chính là vì thái độ “ mẹ hiền” của bà chủ quán.

Những quán nhỏ như thế thường có ba chủ quán có quan hệ rất thân thiết với khách hàng. Thái độ trách móc dịu dàng của bà chủ bổ

sung cho lòng nhớ quê hương của những đứa con lưu lạc ra thành phố. Đó chính là nguyên nhân hưng thịnh của các quán nhỏ này. Các bà chủ quán này bề ngoài ra vẻ bộc trực, kỳ thực đã biết
lợi dụng tâm lý tính nũng nịu của khách hàng và cũng được khách hàng đáp ứng lại thái độ mẹ hiền của họ.

5. Việc nhỏ được nhân lớn

Phùng Viện là một môn khách của Mạnh Thường Quân ban đầu không được trọng dụng, trong lòng ấm ức về sau lại được hậu đãi vì giúp ích Mạnh Thường Quân. Một lần Mạnh Thường Quân sai người đi ấp Tiết đòi nợ, Phùng Viện xung phong nhận nhiệm vụ này. Ông hỏi Mạnh Thường Quân đòi được nợ thì mua cái gì. Mạnh Thường Quân đáp mua cái gì trong nhà ta không có. Phùng Viện bèn ra đi đến ấp Tiết đốt tất cả các giấy nợ không thu một đồng tiền nào. Bá tính nghèo khổ ở ấp Tiết không ngờ Mạnh thường Quân nhân đức như thế, ai ai cũng đều cảm kích rơi lệ. Phùng Viện trở về, Mạnh Thường Quân hỏi có đòi được tiền hay không. Phùng viện đáp không những không thu tiền lãi mà tiền gốc cũng không thu. đã đốt tất cả giấy nợ rồi. Mạnh Thường quân rất không vui. Phùng Viện nói: chẳng phải công tử đã bảo tôi mua cái gì trong nhà không có hay sao. Tôi đã mua cho công tử cái đó đem về đây. Cái đó là "Nghĩa". Đốt giấy nợ ảnh hưởng gì đâu, mà được nhân nghĩa thì công tử được nhân tâm ích lợi xiết bao? Mấy năm sau. Mạnh Thường Quân bị dèm pha mất chức thừa tướng, quay về đất phong là ấp Tiết. Bá tính nghe Mạnh Thường Quân về bèn đổ hết ra đường đón tiếp biểu thị hoàn toàn ủng hộ Mạnh Thường Quân. Mạnh Thường Quân vô cùng cảm động, bây giờ mới hiểu lòng Phùng Viện mua "nhân nghĩa” cho ông.

Muốn bán khôn không thể một xu không bỏ ra mà phải đem vốn liếng mua nhân tâm. Đó là phương pháp tốt nhất tranh thủ thời cơ cho sự nghiệp mai sau.

Một công ty khi chiêu đãi khách hàng đều mời cả vợ lẫn chồng. Nếu chỉ chiêu đãi chồng là khách hàng thì chỉ là trao đổi lợi ích như mọi quan hệ thương trường khác, nhưng nếu chiêu đãi cả các bà vợ khách hàng thì biến tính quan hệ không chính thức là quan hệ mua bán mà có tính chất quan hệ thân tình. Các bà vợ được mời chiêu đãi rất cảm kích, tình cảm của các bà sẽ ảnh hưởng đến các ông chồng. Các ông chồng sẽ hết sức cảm ơn công ty. Việc buôn bán của công ty càng phát đạt.

Ngoài ra quyên góp từ thiện, khuyến mại, trợ giúp thiên tai... là những hoạt động của công ty xem ra tưởng chừng tốn tiền vô ích, thực ra lại thu lãi rất lớn nhờ bán khôn. Đó là quảng cáo mềm. Đương nhiên chúng ta hoan nghênh cách bán khôn có lợi cho xã hội này.

Về phương diện này có hiện tượng Sophia đáng chú ý Tháng 8 năm ngoái trong báo cáo học thuật của đại học Nam Kinh đề xuất tuần lễ diễn giảng Sophia, diễn giả là Hà Dương nổi tiếng. Các đài truyền hình truyền thanh Nam Kinh quảng cáo chương trình này. Mọi người đổ dồn đến đại học Nam Kinh để xem Sophia là ai? Vậy Sophia là ai? Đó là một công ty bột giặt? Trong hội trường trường đại học Nam Kinh mấy chục cô gái xinh đẹp khoác băng chéo mang chữ Sophia đi đi lại lại phân phát quảng cáo, hóa ra là diễn giảng do công ty sản xuất bột giặt giấy vệ sinh phụ nữ, mỹ phẩm tài trợ chứ không phải diễn giảng) về ông Sophia nào đó. Như vậy nhờ phương tiện truyền thông mà Sophia nổi tiếng. Chi phí chỉ có bốn năm ngàn nhân dân tệ để tài trợ cho một hoạt động phi kinh doanh mà lợi ích nhiều hơn quảng cáo mấy phút trên ti vi.

Dùng phương thúc quảng cáo mềm còn có thể được quảng cáo vào cả những nơi cấm quảng cáo. Ai cũng biết quảng trường Thiên An Môn và thành lầu Thiên An Môn là thánh địa cấm quảng cáo. Danh tiếng Thiên An Min nức lòng từng người, giới doanh nghiệp nhỏ nước dãi thèm muốn được dùng làm nơi quảng cáo. Tuy nhiên

cũng có người khôn ranh đã lợi dụng được cơ hội. Thành lầu Thiên An Môn mỗi năm quét vôi một lần, xem ra không quan hệ gì người khác, thế nhưng lại khiến cho một người khôn ngoan chú ý đến. Trước ngày quốc khánh lần thứ 44, tổng giám đốc công ty tập đoàn Hoa Kỳ ở Thiên An Môn lên Bắc Kinh mang theo một chi phiếu 50 vạn nhân dân tệ trao cho Ban quản lý quảng trường Thiên An Môn. Lễ tiếp nhận quyên góp này có mời các quan chức phụ trách các bộ môn ở trung ương Bắc Kinh và Thiên Tân đến dự. Hoạt động này được mệnh danh là "Tôi yêu Thiên An Môn".' Tân Hoa Xã phát tin khắp nước cho mọi người biết tiền quyên góp này dùng để quét vôi mới trang trí lầu và làm một phòng nghỉ cho qúy khách trên lầu. Nhân dân toàn quốc và nước ngoài thấy ngọn cờ đỏ nước Trung Hoa phất phới bay trên Thiên An Môn đều biết tin này. Tập đoàn Hoa Kỳ thâm nhập vào trái tim họ!

Trường hợp bán khôn khác cũng đáng chú ý. Ngày 14 nháng 11 năm 1994, công ty bách hóa Nam Nguyên ở Hàng Châu bắt đầu khai trương, đưa ra ba biện pháp. Thứ nhất, về phương diện thúc đẩy tiêu thụ không cố lấy lãi nhiều, mỗi ngày bán ra một loại hàng hóa với lãi suất hấp làm cho khách hàng thấy tân kỳ. Hai là, về phương diện giám sát thì thành lập ban phục vụ khách hàng kiểm tra cân đo đong đếm cho khách hàng, bảo đảm đúng số lượng mua, chống cân đo đong đếm thiếu, treo một cuốn sổ khách hàng góp ý. Thứ ba, là về phương diện phục vụ thì yêu cầu nhân viên bán hàng lễ phép, đưa hàng đến nhà khách hàng, mở rộng phạm vi phục vụ Mỗi ngày từ 6h30' đến 7h30' tổ chức xe đưa khách hàng về nhà. Ba biện pháp này đều được khách hàng hoan nghênh, khiến cho thanh thế công ty nổi như cồn. Khách hàng cảm thấp mình là thượng đế về mặt giá cả, an toàn phục vụ...thế là mọi người đổ xô về công ty Nam Nguyên mua hàng.

Xí nghiệp khai trương cần phải có danh tiếng nên phải làm sao gây được ấn tượng tốt trong công chúng. Đó là tiền đề đầu tiên cho xí nghiệp phát triển.

Nói tóm lại, trong giao tế biết bán khôn mà ăn quan trọng hơn cả dùng tiền bạc, thế lực lớn. Khôn ngoan động não tìm cách mua chuộc nhân tâm khiến cho họ hưởng ứng hoạt động của mình là một bí quyết trong giao tế giữa người và người về mọi phương diện.

Kế 28. Kế lộ xấu

Chữa thẹn giấu xấu là bản năng của con người, cho nên chủ động lộ xấu thì cần phải có ý chí và dũng khí cực mạnh. Cố gắng che đậy khuyết điểm, sai sót của mình thì có khi càng che đậy càng lộ liễu, che chỗ này hở chỗ kia. Chi bằng chủ động lộ xấu trước là tăng cường lòng tự tin và dũng khí, sau là biểu hiện bản sắc nhân tính thì người ta sẽ phê bình ít đi. Hơn nữa biểu hiện nhược điểm mà biết cách phát huy thì có thể làm người ta yêu mến hơn. Lộ xấu có công dụng chủ động tấn công.

1 Lộ một xấu che trăm xấu: Lợi dụng khu vực mà trong tư duy người ta lộ ra một chỗ xấu có thể khiến người ta không thấy các chỗ xấu khác.

2. Cố ý lộ xấu để đặt bẫy: Giả vờ vô ý làm sai khiến cho đối phương tưởng đó là cái chuôi hoặc là thông tin thật, do đó mà sa vào bẫy đã giương sẵn.

3. Ra sức quảng cáo cái xấu, lợi dụng lòng hiếu kỳ của mọi người, cố ý phô trương cái xấu, sở đoản sai lầm ra sẽ đạt đến hiệu qủa quảng cáo xuất kỳ bất ý.

Tóm lại, cái vậy xấu xí cũng có thể làm người ta thích cũng nói tiếng như minh tinh. Chủ động lộ xấu có thể khiến sở đoan thành sở trường, thậm chí có thể dụ địch mắc lùa dùng "xấu" đạt thắng lợi.

1. Lộ một xấu che trăm xấu

Thời Đường quy định chặt chẽ trình tự tuyển dụng quan lại, dù cho thi đỗ cũng còn phải qua khảo sát của bộ Lại mới được bổ dụng. Lý Lam Phủ làm thị lang bộ Lại nắm quyền khảo tuyển quan lại. Không bao lâu, ông đã lôi kéo được bộ hạ làm vốn chính trị, ngoài mặt

làm ra vẻ không xu nịnh mà ngầm làm nhiều việc khác. Mỗi năm bộ Lại đều khảo tuyển quan lại đăng bảng công bố.

Một lần nọ, trước khi treo bảng, Ninh Vương em của hoàng đế Huyền Tông ngầm đưa cho Lý Lâm Phủ một danh sách 10 người yêu cầu ông xếp lên đầu bảng. Đương thời nghiêm cấm chạy cửa sau. Lý âm Phủ thấy thời cơ câu kết với Ninh Vương đã xuất hiện. Ông nhận danh sách trong lòng rất vui mừng nhưng trên mặt lại ra vẻ khó xử nói rằng: "Vương gia chắc chắn biết việc này rất khó làm dù cho 1 người huống hồ đến 10 người". Và không đợi Ninh Vương đáp, Lý Lâm Phủ nói tiếp: “Vương gia giao việc này cho tôi chứng tỏ Vương gia tín nhiệm tôi, cất nhắc tôi. Vương gia là hoàng tộc, làm việc cho hoàng gia há còn sợ trách nhiệm hay sao?" Lời nói này đương nhiên làm cho Ninh Vương vui lòng, tránh mặt lộ ra thần sắc úy lạo. Lý Lâm Phủ từ trong thần sắc này tính ra một việc khác. ông nói: "Vương gia, vậy thì như thế này. Để bảo vệ kỷ cương triều đình và đề phòng người khác thừa cơ nói xấu, xin Vương gia cho tôi tự ý chọn ra 1 trong 10 người này, bác bỏ trước mặt mọi người để lần sau sẽ xét vào đầu bảng bổ nhiệm cho một chức vụ cao Lý Lâm Phủ che giấu toàn bộ âm mưu gian trá trong lòng tỏ ra vẻ trung chính cung kính vâng lời. Trong lòng đương nhiên Ninh Vương rất vui mừng, coi Lý Lâm Phu thật sự vì triều đình phục vụ và năng nổ bèn tán thưởng. Ngày treo bảng, Lý Lâm Phủ nói trước mọi người rằng: "ông này nhờ Ninh Vương nói hộ, như vậy là bại hoại không thể nhẫn nhịn được. Không thể tuyển ông này." ông vừa dứt lời, mọi người thè lưỡi bảo nhau rằng: “Lý lại bộ dám chống lại cả Ninh Vương thật là một vi quan chính trực quang minh." Có người lại còn nói "ông ta làm quan rất cứng rắn, tất được hoàng thượng sủng ái nếu không sao lại dám cả gan như thế." chuyện này đến tai Huyền Tông, Huyền Tông rất vui lòng nghĩ rằng: "Trong triều có vị quan đại thần như thế thì phải trọng dụng".

Lý Lâm Phủ vị tình làm trái pháp luật mà lại khiến cho trong ngoài triều đều cho là trung. Đó là vì ông đã dùng kế lộ một xấu che

trăm xấu. Kế này lợi dụng tâm lý suy luận sai lầm của con người. Nếu như 10 người đều không có vấn dề gì thì người ta sẽ nghi ngờ thực tế đúng như vậy sao? Nếu như trong 10 người có 1 người có vấn
đề thì mọi nhời nghĩ bụng rằng, quả ta nghĩ không sai và tập trung ánh mắt vào một người có vấn đề đó. Còn 9 người khác thì không ai quan tâm dò xét.

Thầy tướng số đoán số mệnh người ta cũng như thế không bao giờ thầy nói anh trăm sự như ý mà nói có một viẹc không như ý nhưng chẳng qua là có cách vượt qua được. Nói như vậy anh mới cho là đáng tin vì nghĩ rằng đúng vậy đời người làm sao không có hoạn nạn nhỏ. Và tin vậy 99 điều hay được anh chấp nhận cả.

Thời Ngũ Đại có một ông tên là Vương Trạc có con làm quan lớn, có tiền. Có quyền nên dâm dật kiêu sa, ăn chơi nhậu nhẹt từ nhỏ phải hưởng hết lạc thú trên đời. Duy ông thì có một điều lo lắng là không biết sống đến bao nhiêu tuổi. Một hôm ông ta nghe nói có một thầy bói đi qua, bèn sai một người lính già gác cửa gọi thầy bói đến. Thầy bói là một người mù. Lén hỏi người lính già ai gọi ông ta bói. Người lính già đáp người đó là cha của quan tôi có tiếng có quyền nhưng không biết có thể sống bao lâu. Thầy bói vào Thày hỏi ngày giờ năm sinh của Vương Trác xong bèn gieo quẻ. Thầy bói kêu to: "Mệnh này thọ lắm Vương Trác rất vui vội vàng hỏi”. Sống đến 70 tuổi không? Thầy bói bảo : "Còn hơn nhiều? Còn hơn nhiều”. Vương Trác lại hỏi: "Sống đến 80 tuổi không?" Thầy bói nói: "Còn hơn nữa". Vương Trác hỏi: "Có đến được 100 không?" ông mù nói: “ít ra phải đến 130, 140 tuổi" Vương Trác rất vui sướng hỏi tiếp: "Sống như vậy
liệu có ốm đau gì không?!' ông mù đáp: 'không". Tiếp theo ông mù tỏ ra thận trọng bèn lại sờ soạng vào que lẩm nhẩm một hồi như tính toán rồi khẳng định: !'Quả thực trong quẻ không có bệnh gì, chỉ năm đủ 120 tuổi khi mà xuân mùa hạ ông hơi đau bụng rồi sẽ hết thôi".

Vương Trác cực kỳ đắc ý, quay đầu lại bảo con cháu đang đứng sau lưng rằng: "Chúng mày nhớ kỹ đến năm đó không được để tao uống rượu lạnh sinh đau bụng nghe chưa".

Ông thầy mù đã lộ một xấu nói là Vương Trác có bệnh đau bụng thì mới che giấu được 99 xấu khiến cho Vương Trác tin sống đến 140 tuổi.

2. Dám lộ bộ mặt thật Lư Sơn

Tô Đông Pha có câu thơ:
Bất thức Lư Sơn chân diện lục
Chỉ duyên thân tài thử sơn trung
(Không biết bộ mặt thật của tư Sơn mà chỉ giam mình trong núi đó)

Theo ý thơ này mà suy luận, một con người rất khó thấy bộ mặt thật của mình tức không thấy khuyết điểm và chỗ chưa đủ của bản chân. Tôi nghĩ ngược lại rằng, tại sao con người lại không chủ động lộ bộ mặt thật Lư Sơn của mình để cho thiên hạ hiệu cái tôi của mình?

Gần đây tôi đọc một cuốn sách về tâm lý giao tiếp của một tác giả Nhật Bản cảm thấy có nhiều ý hay. Trong sánh này viết: Để cho thiên hạ thấp khuyết điểm hoặc nhược điểm cửa mình thì thiên hạ mới cho anh thật đáng tin cậy không giả dối, từ đó họ thân cận anh. Trái lại nếu người ba không hiểu cá lính chân thật của anh tức không thấy con người có mang khuyết điểm hay nhược điêm của anh thì họ lại không thể nào yên tâm sinh ra cảnh giác đề phòng anh không dám tiếp cận anh. Quả thật đó là danh ngôn chí lý, thấu tiểu nhân tâm. Tôi ngờ rằng trong cuộc sống thì những người bộc trực. không ruột ngựa không câu lệ thường được người ta thân cận và yêu thích, bạn bè khách khứa đông đảo sở dĩ như thế là vì đạo lý đó. Cho nên tôi khuyên những bạn trẻ lo lắng khi bộc lộ khuyết điểm hay nhược điểm hãy an tâm chớ sầu não.

Nhưng lộ nhược điểm hay không lộ nhược điểm lại là một chuyện khác. Lộ nhược điểm một cách thích đáng thì tốt, làm cho bộ

mặt thật của mình thêm hoàn thiện, thêm đẹp. Lộ nhược điểm không thỏa đáng thì biến thành lộ cái xấu xa, sẽ không lợi cho giao tế. Cho nên "lộ bộ mặt thật Lư Sơn" phai có nghệ thuật.

1. Đối với khuyết điểm ngẫu nhiên phát sinh phải lập tức thừa nhận và sủa sai.

Khuyết điểm ngẫu nhiên là do nhất thời không thận trọng và hàng ngày tu dưỡng không đủ mà xảy ra. Khi gặp trường hợp đó chớ có hoang mang, phải lập tức chân thành nhận khuyết điểm không nên chối quanh. Ví dụ có một tiểu thư chủ trì một cuộc thi văn học, bất cẩn đã đem câu thơ "Thiên sinh ngã tài tất hữu dụng" (trời sinh ra ta tất phải có chỗ dùng) của Lý Bạch nói thành của Đỗ Phủ, mọi người)cười ầm. Nhưng cô tiểu thư này không hoang mang, khẩn trương lập tức mỉm cười và sửa lại, nói rằng: “Do trình độ văn hóa tôi kém cho nên vừa rồi đã nhầm thơ Lý Bạch ra thơ Đỗ Phủ. Mọi người cười là có lòng trách phê bình nhắc nhở tôi, yêu mến tôi. Xin đa tạ". Mọi người lại vỗ tay ào ào để khuyến khích cổ vũ cô ta.

2. Đối với khuyết điểm lâu dài thì không nên che giấu

Có một số sai lầm khuyết điểm, nhược điểm không phải một lúc có thể sữa chữa ngay. Có cái do khiếm khuyết sinh lý mà có. Trong trường hợp này chớ có xử sự như AQ lúc nào cũng sợ người ta chê là "quang trọc" (đầu trọc), thậm chí có người nói "đăng quang" (ánh sáng đèn) cũng cảm thấy khó chịu. Kỳ thực thừa nhận khiếm khuyết cửa mình mà không tự ti thì đó là đánh giá đúng bản thân. Còn nếu cố ý che giấu hay kiêng ky khuyết điểm của mình thì sẽ sinh ra phản tác dụng, khiến cho mình hư trương thanh thế và thô bạo, ngạo mạn. Một khi giải phóng khỏi mắc mớ đó thì trong lòng thanh thản phát huy được sở trường và người khác sẽ yêu mến. Trong phim Vòng hoa dưới chân núi có một nhân vật là "hổ tướng” là một hình tượng bộc trực, khảng khái, đáng yêu. Nhưng ông ta có một cái miệng giống như nòng pháo, nếu ông ta nhận định đó là sai thì dù người làm sai có là thiên vương hay là cấp trên cũng đều nhả đạn không biết sợ

chút nào. Riêng tính nóng nảy và cái miệng nòng pháo này thì không thể sửa chữa nhanh chóng được nhưng ông rất thẳng thắn tự xưng là "nòng pháo lớn nhất sư đoàn". Khuyết điểm của ông hiện ra lồ lộ trước mặt mọi người, chưa bao giờ ông che giấu. Chính vì vậy toàn bộ cán bộ chiến sĩ trong sư đoàn đều hiểu, tín nhiệm và yêu mến ông ta trừ cấp trên trực tiếp của ông ta. Đủ thấy khuyết điểm đã thành cố tật lâu ngày thì tự nhiên bộc lộ không có gì đáng sợ, vấn đề là không nên che giấu. Che giấu thì trở thành giả dối, khiến cho người ta càng chán ghét.

Ngoài ra khi người ta đã chỉ ra khuyết điểm thì cần khi nhận thấy động cơ tốt của người ta, không nên tranh cãi hay nổi nóng.

Tóm lại, ngọc không thể không có vết, người không thể hoàn mỹ. dám bộc lộ "bộ mặt thật Lư Sơn" là thượng sách . Nếu cố che giấu sai lầm thì sẽ thành cố chấp không hướng thiện. Đó chính là một khuyết điểm lớn.

Tổng thống Mỹ Nixon trong vụ Water gate đã biểu hiện cố chấp không hướng thiện. Ông ra sức che giấu vụ Water gate. kết quả càng vỡ lở ra to, toàn bộ nhân dân Mỹ cho ông lừa dối họ. Cuối cùng Nixon phải từ chức một cách nhục nhã. Nếu ngay từ đầu ông biết nhận lỗi thì chưa chắc đã phải tù chúc.

3. Giỏi phát huy sở đoản của mình

Đây là một vụ việc xảy ra ở Nhật Bản: một vị giọng vịt đực lại được người ta hoan nghênh vì ca hát. Mỗi khi hội họp mọi người đều vỗ tay mời ông lên hát. Ông không thể nào cứ nhiệt nhiệt tình của mọi người cho nên cứ mỗi lần như thế ông cũng chỉ hát lại mỗi một bài hát. Bạn bè gọi ông là “Ông A Tân vượt biển".

A Tân rất thông minh, mỗi lần yêu cầu hát thì đều dùng giọng vịt đực của mình hát bài Bầu trời tháng năm. Mỗi khi ông cất tiếng hát thì không còn âm luật, giai điệu gì cả. Ông cất cao giọng rồi đột nhiên hạ giọng không kể gì nhạc khiến cho mọi người cười ngặt

nghẽo. Nhưng trong tiếng cười tuyệt nhiên không chút khinh miệt mà trái lại chi làm cho không khí căng thẳng trong hội trường tan biến. Ông không cần che giấu nhược điểm trời sinh giọng vịt đực của ông khi cần ông còn bắt chước các danh ca thế mà đem lại sảng khoái cho mọi người.

4. Lộ sơ hở mời ông vào quan tài

Thời Đường Huyền Tông có hai vị tể tướng là Lý Quát và Lý Lâm Phủ cùng phụ chính. Hai ông bằng mặt không bằng lòng, đấu đá nhau nhưng ngoài mặt vẫn rất khách khí. Đường Huyền Tông say đắm tửu sắc, cực kỳ xa hoa dâm dục khiến cho quốc khố trống rỗng. Các quan trong triều đều rất lo lắng, ngày đêm mưu tính kế. Cuối cùng hoàng đế cũng cảm thấy tài chính bức bách ra lệnh cho hai vị tể tướng tìm ra giải pháp. Tình thế khẩn cấp hai vị tể tướng đã rất lo. Nhưng Lý Lâm Phủ lại chỉ lo làm sao hạ gục được địch thủ chính trị độc phiếm quyền lực ông thấy Lý Quát sáng mắt lên thì biết rằng ông này đã tìm ra giải pháp bèn lái câu chuyện sang hướng
khác, không cho ông này tâu ngay lên hoàng đế. Quả nhiên Lý Quát trúng kế, vội vàng về nhà viết tấu sớ để dâng lên đề nghị khai mỏ vàng Hoa Sơn để bổ sung quốc khố. Đường Huyền Tông tiếp được tấu sớ rất mừng bèn triệu tập Lý Lâm Phủ đến bàn bạc. Lý Lâm Phủ giả vờ ngập ngừng không dám nói. Huyền Tông sốt ruột thúc giục: "Có ý kiến gì cứ nói đi." Lý Lâm Phủ hạ giọng nói nhỏ rằng: "Hoa Sơn có vàng, ai chẳng biết. Nhưng Hoa Sơn là long mạch hoàng gia, nếu khai mỏ sẽ phá hoại phong thủy, quốc nạn khôn lường. Huyền Tông gật đầu suy nghĩ. Thời này thuyết phong thủy đang thịnh, long mạch đem phước lợi cho con cháu, bao vệ vận nước. Nay
Lý Quát đưa ra chủ trương này, Huyền Tông đương nhiên không vui lòng. Lý Lâm Phủ thấy thời cơ đã đến bèn tâu tiếp: "Nghe nói Lý Quát thường nói sau lưng hoàng thượng là hoàng thượng phung phí, không biết chừng việc khai mỏ phá long mạch này có ý gì đó...".

Huyền Tông bực dọc phất tay áo trở về hậu cung. Lý Lâm Phủ than đã đạt mục đích, trong lòng phấn khởi. Từ đó mỗi khi thấu Lý Quát là Đường Huyền Tông khó chịu, cuối cùng tìm ra một cái cớ cách chức ông ta. Thực quyền triều chính rơi vào tay Lý lâm Phủ. Lý Quát đã sơ hở nên phải vào quan tài.

Nói năng không kín đáo bị người ta lợi dụng sơ hở làm hại mình. Lợi dụng sơ hở của người khác thì có thể đạt mục đích của mình.

Kế 29. Kế phản pháo

Làm thế nào để "tu sửa", người chua ngoa khắc bạc?

Làm người không thể chỉ có khoan hậu mà còn phải công kích kẻ vô lễ. Bới lông tìm vết, chế giễu moi móc. Ăn miếng trả miếng, trở mặt nói xấu, đối phương cố tình không cho anh rút lui thì anh làm sao lai cứ nghênh mặt ra, miệng câm như hến mà không phản kích?

Phản pháo khiến cho kẻ công kích tự thu kỳ họa. Trước tiên phải dùng gậy ông đập lưng ông, thuận dòng buông chèo, mượn đá ném lại. Thứ đến phải bình tĩnh hễ đánh là trúng chỗ yếu hại, dùng sức mạnh đủ khiến cho đối phương lập tức á khẩu câm mồm. Song phải phân biệt tính chất công kích của đối phương. Đối phương nhục mạ thì nhục mạ lại, đối phương châm chọc thì châm chọc lại khiến cho đối phương gieo gió thì gặt bão, trồng cà ăn cà, trồng dưa ăn dưa. Nói tóm lại khiến cho đối phương đánh ra bao nhiêu cân thì nhận lại bấy nhiêu cân.

Khi ta phát động phản công phải bất ngờ. Không để đối phương biết trước, khiến cho đối phương không thể trả đòn: phải che kín nhược điểm để đối phương tìm không ra sơ hở, không có chỗ phản kích.

Khi tránh phản kích thì ra phải chú ý ăn nói cẩn thận. Trong khi ta phản kích thì phải pha chút tự trào và thiện ý khiến cho đối phương cam lòng chịu chấp nhận thuốc đắng dã tật .

1. Làm người không thể lúc nào cũng đôn hậu

Hai người bạn dùng cơm trong một cửa hiệu nhỏ, trên bàn ăn có một bát tương ớt cay. Một người tưởng là tương ngọt cho một thìa vào mồm lập tức nước mắt nước mũi trào ra. Nhưng anh ta muốn bạn

cũng sập hầm bèn cố nhịn không lộ ra mặt. Bạn thấy anh ta đang chảy nước mắt bèn hỏi: "Bạn khóc cái gì?" Anh ta đáp lại rằng: "Tôi nhớ cha tôi, hai mươi năm trước ông bị treo cổ". Một lúc sau, người bạn cũng ăn một thìa tương, nước mắt cũng tuôn trào. Anh ta bèn hỏi rằng: "Còn anh khóc cái gì?" Người bạn trả lời rằng: "Bởi vì tôi nghĩ rất đáng tiếc, anh lại không bị treo cổ cùng cha anh. "

Câu trả lời quá ác độc, nhưng người ăn phải tương ớt đầu tiênhá chẳng phải thiêua đôn hậu ư? Trả đòn như thế đáng.

Cho nên không phải bất cứ sự hài hước thiếu đôn hậu đều là hài hước tốt. Vấn để là hài hước trong trường hợp nào, với ai. Nhà thơ Xôviết Madacoxki tài hoa tràn trề có tài chế giễu mà lại rất có cá tính, rất có chính nghĩa. Ông không chịu được các hiện tượng hủ bại, công kích dữ dội nhưng mọi việc vẫn đâu vào đấy. Vì vậy, ông chế giễu tất cả các ngôn hành công kích vô lễ, cố ý bới lông tìm vết , châm chọc moi móc sự hà hước của ông là lấy gậy ông đập lưng ông. Hãy xem một lần giễu thuyết của ông dưới đây:

Ông vừa kể chuyện tiếu lâm bỗng có người hét to rằng: “ Anh kể chuyện tiếu lâm nà không ai hiểu. Anh có phải là con hươu cao cổ không?" Madacoxki bèn than rằng. Chỉ có hươu cao cổ mới có thể thứ hai chân ướt mà đến thứ bẩy mới biết”

Một ông béo lùn lên diễn đàn nói rằng: "Tôi phải nhắc anh, đồng chí Madacoxki rằng Napoleon có một câu nói nổi tiếng: Từ vĩ đại đến đáng cười chỉ cách có một bước?" Madacoxki đáp lại: "Đúng vậy từ vĩ đại đến đáng cười chỉ cách có một bước", ông vừa nói vừa lấy tay chỉ mình và chỉ ông béo.

Tiếp theo Madacoxki trả lời một câu hỏi viết trên giấy: "Đồng chí Madacoxki, tối hôm nay anh được bao nhiêu tiền?” ông trả lời rằng: "Điều này liên can gì đến anh? Dù sao anh không được chia xu nào, tôi chưa tính sẽ chia tiền cho ai?”

Một người khác nói rằng: "Thơ của anh khiến người nghe sợ hãi. Những bài thơ đó yểu mệnh, ngày mai sẽ chết đi, bản thân anh cũng

sẽ bị lãng quên, anh không thể thành nhân vật bất hủ." Madacoxki trả lời: "Hẹn anh một nghìn năm sau lại gặp nhau, đến lúc đó chúng ta sẽ lại bàn vậy.

Có người hỏi: "Madacoxki sao anh lại thích tự khoe?" Madacoxki trả lời: Một người bạn trung học của tôi khuyên tôi: "Cậu cứ nói về ưu điểm của cậu còn khuyết điểm để cho người khác nói."

Có người nói: "Câu này anh đã nói ở Khacop rồi". Madacoxki bình tĩnh đáp lại: "Xem ra đồng chí này hôm nay đến đây để chứng minh." Rồi ông nhìn suốt hội trường, nói tiếp: '!Tôi quả không biết anh ta đi theo tôi khắp nơi."

Một mảnh giấy khác viết: "Anh đã từng nói có lúc phải tẩy sạch các truyền thống và tập quán đã nhiễm bụi trần. Nếu như vậy anh phải rửa mặt, có nghĩa là anh cũng bẩn thỉu lắm": Nhà thơ đáp lại: "Còn anh không rửa mặt, chẳng lẽ vì vậy anh cho là mình sạch sẽ ư?" Một người khác hỏi : "Madacoxki, tại sao anh đeo nhẫn trên tay, không thích hợp với anh đâu." Madacoxki đáp lại: “Theo anh không nên đeo trên tay mà nên đeo lên mũi ư"'

Một người khác nói: "Madacoxki thơ của anh không làm người ta xao động, bốc lửa không cảm nhiễm được người khác Madacoxki trả]ời: "Thơ của tôi không phải biển không phải lò lửa cũng không phải dịch chuột."

Nói tóm lại đối với những người chua ngoa khắc bạc, cố ý khiêu khích, chúng ta không thể luôn luôn đôn hậu để cho kẻ siêu nhân đắc ý. Đối với hạng người này lúc nào nhịn được thì nhịn, lúc nào không nhịn được thì không cần khách khí, cần phải kích thì cứ cho một bạt tai. Làm người phải vừa mềm vừa cứng thì mới có thê tự bảo vệ mình và bảo vệ chân lý.

2. Làm cho người chế giễu ta lại bị nhục

Thời Tấn, lưu Đạo Chân là người đọc sách thánh hiền chẳng may gặp thời binh lửa cho nên lưu lạc đó đây không lấy gì đê mưu

sinh đành dửng bên sông làm nghề kéo thuyền. Lưu Đạo Chân vốn mồm mép lợi hại thích chế giễu người khác. Một hôm đang kéo thuyền bên sông thấy một cụ bà chèo thuyền trên sông, Đạo Chân bèn chế giễu nói rằng: "Đàn bà sao không ở nhà dệt vải mà lại ra sông chèo thuyền?" Bà cụ phản kích nói: "Đại trượng phu sao không lên ngựa ra roi mà lại ra sông kéo thuyền?" Lại một hôm lưu Đạo Chân đang ăn cơm cùng với một người, thảy bà lớn tuổi dắt hai đứa bé đi qua, cả ba người đều mặc áo xanh bèn chế giễu nói: "Dê cái dẫn dê con". Bà này liếc nhìn một cái rồi đáp: "Hai con lợn cùng một máng", Đạo Chân không đối đáp được.

Trong cuộc sống có một số người thích cố ý khiêu khích châm chọc người khác. Lúc này nếu ta lui bước thì bị nhục, còn nếu giả vờ không nhìn thấy, không nghe thấy thì ra người yếu đuối. Ta nên biến bị động thành chủ động, phản kích khiến cho họ câm miệng.

Anh Trương và anh Lý trái ý nhau. Anh Trương tìm cách hạ bệ anh Lý giữa đám đông. Một hôm giữa đám đông, anh Lý đọc sai một chữ, anh Trương bèn lớn tiếng nói: "Trình độ kém quá, một chữ đơn giản như vậy cũng không biết mà lại dám ba hoa trước mặt mọi người. Anh Lý thấy anh Trương cố ý khiêu khích dèm pha bèn cũng không khách khí gì cười và nói rằng: "Như vậy còn khá hơn anh làm bậy còn chối rồi bị người ta vạch mặt". Lời nói đó là anh Lý có thực tế, anh Trương đã từng làm hỏng đồ vật của người khác mà không công nhận, lại đổ lỗi cho người khác cuối cùng bị vạch mặt.Việc xấu hổ này ai cũng biết cho nên một khi anh Lý vừa nói ra mọi người đều hiểu nhìn nhau cười mỉm. Anh Trương làm nhục người thì chuốc nhục. Anh Lý đã phản kích đúng lúc nên thoát khỏi tình thế quẫn bách.

Lại có một câu chuyện lịch sử: Tướng quốc nước Tề là Yến Tử sắp đi sứ nước Sở. Sau khi biết tin này, Sở Vương bèn bảo với tả hữu rằng: "Yến Anh là người giỏi biện báo của nước Tề nay sắp đến nước ta, ta muốn làm nhục ông ta. vậy dùng biện pháp gì?" Có người đưa ra một cách. Sở Vương nghe theo.

Yến Tử đến nước Sở, Sở Vương mở tiệc chiêu đãi. Đúng lúc mọi người uống rượu cao hứng thì hai gia nhân trói một người dẫn đến trước mặt Sở Vương. Sở Vương hỏi rằng "Người bị trói vì tội gì?" Gia nhân đáp lại: “Người này là dân nước Tề phạm tội ăn trộm”. Sở Vương cười hi hi nói với Yến Tử rằng: "Có phải người Tề giỏi trộm cắp phải không?" Yến Tử đứng dậy bước ra khỏi ghế trịnh trọng nói rằng: "Tôi từng nghe một câu chuyện như sau. Cây cát sinh trưởng thành ở phía nam sông Hoài là cây Cát sinh trưởng ở phía bắc sông Hoài thì lại là cây Tích. Cây Cát và cây Tích tuy rất giống nhau nhưng quả của chúng lại có mùi vị khác nhau. Quả Cát ngọt, quả Tích chua. Vì sao vậy? Vì thủy thổ bất đồng Cũng như người Tề sinh trưởng ở nước Tề thì không làm giặc, đến nước Sở thì lại làm trộm cắp. Há chẳng phải thủy thổ nước Sở khiến cho bá tánh làm giặc ư?" Sở Vương cười gượng nói rằng: "Bậc thánh nhân đức tài kiêm bị quả
không thể đùa được, ta tự làm cho mình hổ thẹn".

Trong khi phản pháo không nên nói dài dòng lê thê mà phải ngắn gọn, lời lẽ mềm mỏng đả kích đúng chỗ chết của đối phương, đánh mạnh buộc đối phương không trở tay tra đòn kịp. Yến Anh quả là một cao thủ trong trường hợp này.

Tóm lại, đối với những người khiêu khích ta, ta phải phản pháo không nên quá đôn hậu. Bản thân ta khi chế giễu người khác thì phải ăn nói thận trọng đề phòng phản pháo.

Kế 30. Kế phản ngữ

Làm thế nào cho quan hệ giao tế sinh động?

Ngôn từ của mọi người đều có tính qui tắc do phong tục hay thói quen tạo thành. Trong tình huống nhất định cũng có khi người ta phá vỡ sự ràng buộc của thói quen mà nói ngược lại (phản ngữ). Nói ngược]à một cách diễn đạt cực kỳ quanh co vòng vèo.

Công dụng chủ yếu của nói ngược là:

1 Dùng nói ngược diễn đạt ý chính diện trong hoàn cảnh không thể diễn đạt trực tiếp.

2. Gặp phải chuyện hoang đường mà không muốn phản bác mạnh mẽ bèn dùng nói ngược đẩy sự hoang đường càng hoang đường khiến cho bộc lộ hoang đường.

3. Khi ngôn từ chính diện không thể diễn đạt được tình cảm mãnh hệt thì dùng nói ngược.

4. Dùng nói ngược lật ngược tập quán dẫn đến hài hước.

Hình thức chủ yếu của kế nói ngược gồm có: Phản thoại (chính ngữ phan thuyết), phản phúng (phản thuyết chính thuyết), mạ thoại (minh biến ám bao), khi thoại (minh bao thực biến), tiếu bì thoại (hài hước)...

Trong quan hệ giao tế, chúng ta nên có lỗ tai thứ ba nghe được ý tại ngôn ngoại, nhất là phản thoại thì mới khỏi bị động.

1. Ý chính diện lời phản diện là kính phóng đại hoang đường

Có một số ý tuyệt đối không được phép nói ra nói ra sẽ gây nên tình thế khó chịu, đi quá một bước thì thành hoang đường. Lời nói phản diện diễn giải thêm một chút thì có thể đến phản diện của phản diện.

Sở Trang Vương có một con ngựa quí bị chết, rất buồn lòng, hạ lệnh (đóng quan tài hậu lễ mai táng. Văn quan võ tướng ra sức can gián mà vô ích. Cuối cùng Sở Tranh Vương quyết định ai còn can gián sẽ chém đầu. Rõ ràng bất cứ nói như thế nào, dù chỉ cần thốt ra một chữ " bất" không thì sẽ manh họa vào thân. Anh hề Mạnh biết tin bèn vào cung ngước mặt lên trời khóc lớn khiến cho Sở Trang Vương đang cực kỳ buồn bực cũng phải hỏi có việc gì mà khóc. Hề Mạnh nói rằng: "Con ngựa này đại vương cực kỳ yêu thích mà lại chỉ dùng tang lễ cấp đại phu để mai táng thì quá bạc bẽo, xin dùng tang lễ quân vương để mai táng?" Trang Vương suy nghĩ hồi lâu và hiểu ý anh hề. Hề Mạnh tiếp tục nói: "Xin đại vương dùng ngọc quý làm quan tài, bắt sứ thần các nước phải tham gia tang lễ, dùng lễ nghi tối cao để tế nó. Làm như thế để cho các nước chư hầu biết đại vương khinh người mà quý ngựa". Bấy giờ thì Trang Vương hoảng hốt và tỉnh ngộ bảo hề Mạnh cho biết làm thế nào để sửa sai. Cuôí cùng bảo đầu bếp làm thịt con ngựa nấu ăn. Địa vị anh hề thấp kém nếu như trực tiếp trình bày lợi hại thì được người đời kính trọng nhưng e là vô lý. Còn như dùng lời nói phản diện diễn đạt ý chính diện mà nói năng không quá đáng thì đạt được hiệu quả. Há chẳng đáng khen sao?

Nói phản diện là gì? phản ngữ là thuật vu hồi trong nghệ thuật ngữ ngôn, mà lại là loại thuật vu hồi cực đoan, ý chính diện lời phản diện dùng lời lẽ hết sức uyển chuyển vừa nắm vừa buông, chọn đúng góc độ mà nói thì đạt đến hiệu quả lớn hơn nói thẳng.

Nước Tề có một người đắc tội với Tề Cảnh Công. Tề cảnh Công nổi giận sai bắt trói kẻ cả gan này bỏ trước đại điện rồi gọi võ sĩ đến xé xác. Để ngăn chặn không cho ai can gián, Cảnh Công hạ lệnh ai can sẽ chém đầu. Văn võ bá quan thấy quân vương giận dữ như thế không ai dám kêu oan cho kẻ bị hại. Yến Anh thấy võ sĩ sắp xé xác người đó bèn vội vàng bước tài nói rằng: "Để ta chém nhát thứ nhất" Mọi người đều thấy kỳ quái, tướng quốc xưa nay không hề bao giờ thân hành ra tay giết người, hôm nay sao lại giết người như thế Chỉ

thấy Yến Anh tay trái nắm đầu người đó, tay phải mài đao bỗng nhiên quay đầu lại nói với Tề Cảnh Công đang đứng bên cạnh rằng: "Ngày xưa các bậc anh quân muốn xé xác ai thì bệ hạ có biết bắt đầu từ chỗ nào chăng?" Tề Cảnh Công vội vàng bước đến xua tay bảo rằng: "Chớ động thủ, chớ động thủ. Thả nó ra lỗi ở quả nhân." Người này đã sợ quá hôn mê bất tỉnh mãi mới dần dần hồi phục, thật không dám ngờ đầu còn trên cổ bèn sụp lạy Yến Anh ba lạy Yến Anh ở bên cạnh Tề Cảnh Công thường xuyên dùng trưởng pháp ý chính diện lời phản diện này buộc Tể Cảnh Công phải thay đổi một số quyết định hoang đường. Trong trường hợp trên, Yến Anh có ý chính diện thì không giết người đó song lại dùng lời phản diện thân hành giết người để lấy cơ hội nhắn Tề Cảnh Công là các bậc minh quân không giết người bừa bãi như vậy.

Một trường hợp khác, có một mã phu giết một con ngựa già mà Tề Cảnh Công đã từng cưỡi. Nay nó đã già và ốm không chữa được, mã phu sợ truyền bệnh cho các con ngựa khác nên giết nó. Tề Cảnh Công biết tin rất đau lòng cầm đao toan chém người mã phu. Mã phu không ngờ quốc vương vì một con ngựa mà giết anh ta, ca sợ mặt mày như chàm đổ. yến Anh đứng bên cạnh thấy tình hình như thế bèn vội vàng nắm cây đao trong tay Tề Cảnh Công mà nói rằng: "Bệ hạ giếtnó như thế này thì nó không biết vì tội gì mà đã chết. Xin bệ hạ hãy kể tội nó đã rồi sau mới giết cũng chưa muộn". Tề Cảnh Công bèn nói rằng: "Được rồi, ta giao cho ông giải quyết thằng khốn nạn này". Yến Anh giơ đao tiến lại phía tên mã phu nói rằng: "Người nuôi ngựa cho quốc vương mà lại giết ngựa, tội đáng chết. Ngươi khiến cho quốc vương vì con ngựa bị giết mà không thể không giết người nuôi ngựa, việc này lan truyền ra các nước chư hầu khiến cho
mọi người biết quốc vương yêu ngựa không yêu người, gán cho quốc vương tiếng bất nhân bất nghĩa. Như vậy tội của ngươi càng đáng chết. Vì những lẽ đó không thể không giết ngươi." Yến Anh còn toan nói nữa, Tề Cảnh Công vội nói: "Phu tử tha cho nó đi để cho trẫm khỏi

mang tiếng bất nhân bất nghĩa thiên hạ chê cười. Yến anh đã cứu được mạng người mã phu.

Ý chính diện lời phản diện có thể phóng đại hoang đường khiến cho chân tướng của hoang đường bộc lộ ra rõ ràng, do dó đạt đến hiệu quả can ngăn tốt hơn. Nhũ mẫu của Hán Vũ Đế Lưu Triệt đã phạm tội ở ngoài cung. Sau khi Vũ Đế biết chuyện muộn xử tội đúng theo pháp luật. Nhũ mẫu biết Đông Phương Sóc khéo nói bèn cầu cứu ông ta. Đông Phương Sóc nói với bà rằng: "Đây không phải là việc khua môi múa mép. Nếu bà muốn thoát nạn thì khi người ta sắp bắt bà, bà cứ nhiều lần quay đầu lại nhìn Vũ Đế nhưng không được nói câu nào. Làm như vậy có thể có một tia hy vọng". Khi lệnh truyền đến, nhũ mẫu bèn cố ý bước đến trước mặt Vũ Đế để vĩnh biệt. Lúc bấy giờ Đông Phương Sóc đang ngồi bên cạnh. Chỉ thấy nhũ mẫu mặt buồn rười rượi nhìn chằm chằm Vũ Đế, Đông Phương Sóc bèn nói với nhũ mẫu rằng: "Bà ngu quá, bây giờ hoàng đế đã trưởng thành rồi, đâu còn sống nhờ vào sữa của bà nữa?" Vũ Đế hiểu Đông Phương Sóc ý tại ngôn ngoại, mặt lộ vẻ thê lương bèn xá tội nhũ mẫu.

Tóm lại, hiệu quả nói lời phản diện bắt nguồn từ tác dụng "kính phóng đại" phóng đại hoang đường đến cùng cực thì hoang đường không còn chỗ ẩn nấp mà phải lộ diện ra.

2. Lời nói phản diện châm chọc cay đắng hơn

Liễu Trị Huy là sử gia nổi tiếng của Trung Quốc. Tác phẩm Trung Quốc văn hóa sử hơn 70 vạn từ của ông đã tái bản nhiều lần có ảnh hưởng rất lớn. Một hôm có một thanh niên tự xưng "tân học giả" đến nhà ông nói rằng: "Sách cổ đóng gáy hủ lậu quá, không có ích gì cho hội, nhất định phải cho một mồi lửa". Liễu Trị Huy mỉm cười dịu dàng nói: "ý kiến này của anh tôi hoàn toàn tán thưởng. Nhưng tôi lại có kiến nghị tốt hơn. Hành động này đã không thực hiện thì thôi, nếu đã thực hiện thì phải triệt để. Nếu đốt ở nơi này thì vẫn còn ở nơi khác, như thế không có tác dụng gì đáng kể. Phải có hành động thống

nhất cả nước, phải cho tất cả cổ thư một mồi lửa. Nhưng như vậy vẫn chưa đủ. Đốt hết cổ thư trong nước ta thì thư viện các nước trên thế giới còn tàng trữ rất nhiều cổ thư nước ta như bảo vật. Phải đốt tất cả cổ thư trong các thư viện thế giới, nếu không bọn họ "nhập lậu" vào nước ta thế là cổ thư lại phổ biến khắp nước. Vì vậy không những đốt tất cả cổ thư trong nước mà còn phải đốt tất cả cổ thư trong các thư viện các nước. Đốt tất. Như vậy không những trong nước trung Quốc chúng ta không còn quyển cổ thư nào mà cả các nhà Hán học nước ngoài cũng không còn chui rúc trong đống sách cổ nửa. Nếu không, khi bọn họ đen thăm Trung Quốc, nêu ra một số vấn đề trong cán bộ kinh sử trao đổi với chúng ta, người nước ta há hốc mồm nhìn họ không đối đáp được, há chẳng phải là nực cười lắm ư? thật là nan giải quá phải không?" Anh học giả thanh niên nọ nghe nói xong đỏ mặt đến tận mang tai, vội vội vàng vàng cáo biệt.

Cụ liễu với tư cách là một sử gia đường đường chính chính bỗng nhiên lại tán đồng đốt sách cổ, thậm chí phải đốt sạch trên toàn thế giới. Phản pháo của cụ quả lão luyện thành thực. Tân học giả có ngu độn mấy cũng không thể không thấy gai nhọn trong lời nói của cụ.

Phản pháo bắt đầu từ nắm được phán đoán của quần chúng. Đưa ra những lời nói phản diện khoa trương đến mức trào lộng. khiến cho người nghe từ chỗ thấy tựa hồ có lý phát triển thành mâu thuẫn rồi muốn nắm được hạt nhân tư tưởng ta muốn diễn đạt.

Có người dùng phương thức tự trào để truyền đến đối phương sự đồng tình ưu ái. Có một người bán đồ dùng cho khách du lịch vừa mới vào nghề gặp trên đường đi một vị lão làng bèn kể khổ rằng: "Tôi làm việc không tốt đi đến đâu cũng bị người ta làm nhục. Vị lão làng rất xúc động, thấy cần giúp người bạn trẻ này nhưng lại dùng một phương thức độc đáo. Ông tỏ vẻ thông cảm nói rằng: "Thế thì hỏng bét, tôi không làm sao hiểu được việc này. Bốn mươi năm trước tôi đi bán hàng du lịch khắp nơi. Tôi đưa hàng mẫu tặng người ta bị người ta ném hàng ra ngoài cửa sổ. Bản thân tôi cũng bị người ta đuổi ra

khỏi của, bị người ta đạp xuống cầu thang, bị người ta đấm vào mũi. Nhưng may quá tôi chưa bị ai làm nhục.

Trời ơi? Bị đánh bị ném ra cửa thế mà còn chưa là nhục ư? Đó là nhục chính hiệu? Vị lão làng này dùng phương thức nói phản diện và tự trào đê biểu thị lòng thông cảm. Quan tâm đối với người bạn trẻ. Phương thức này sở ái dĩ có sức mạnh còn bởi vì nó truyền đi một thông tin quan trọng nhứ sau: Tất cả những điều đó không đáng nói đối với một người đi bán hàng? Như vậy đã cung cấp sức mạnh và lòng tin để chiến thắng khó khăn cho người bạn mới vào nghề.

Đó là câu chuyện đời thường hiện đại, dưới đây là câu chuyện thời xưa.

Đời Thanh có một học sĩ là Đồng Dẫn Niên rất có danh tiếng cho nên tự phụ tài cao. Một hôm, Đồng Dẫn Niên du ngoạn Ngô Sơn bỗng nhiên mưa như trút nước vội vàng chạy vào trú mưa trong nhà một nông dân. Cụ chủ nhà đem ra một cây quạt đề nghị Đồng Dẫn Niên cho chữ. Dẫn Niên khinh thị cụ già bèn viết quấy quá mấy chữ. Ông cố ý viết chữ Táo thành chữ Qui, hai chữ Khổng Tước viết thành Tước Khổng. Dẫn Niên cho là dân quê mù chữ, không hiểu nghĩa nên cũng không cần chữa lại và mượn tên người bạn đồng niên là Hoàng Điện Soạn ký vào quạt rồi đưa cho cụ già. Chăng ngờ cụ già cầm quạt xem rồi cười nói rằng: "Hai chữ Tửu miết" không có chữ nào đối được nào ngờ hôm nay hai chữ Trà Qui chẳng phải là câu đối trời cho hay sao?" Xem quạt hồi lâu cụ nói tiếp: "Lão già dân quê này từ nhỏ không học sách, không biết Tước Khổng là cái gì? Có lẽ là toại đồ ăn gì đó chăng? Rồi cụ nghiêm sắc mặt nói tiếp: "Ngài tài danh bao trùm vũ trụ sao lại mượn tên Hoàng Điện Soạn. Xinh ghi đúng tên ngài để tiện xưng hô. Điện Soạn là học trò của lão ngu dốt này". Dẫn Niên nghe xong vã mồ hôi, trong lòng hổ thẹn lập tức khấu dầu làm lễ xin cho biết cao danh quý tính. Thì ra cụ già là một tiến sĩ nổi tiếng ở Triết Giang nay về ở đất Ngô đã hơn 10 năm.

Cụ tiến sĩ già đã nói phản diện mình là dân quê mù chữ để răn đe Dẫn Niên.

3. Mắng yêu

Có một số từ hội trong khi diễn đạt ý lại còn thể hiện ca hình như tán mỹ hỉ ái (thông thường là bao nghĩa), tăng hận yếm ố (thông thường là biếm nghĩa)... Bình thường con người yêu ghét phân minh dùng từ đạt ý bao biện thích đáng (bao là khen, đề cao, biếm là chê, hạ thấp - ND). Nhưng thay đổi sắc thái thì phá vỡ quy luật này cố ý làm cho bao biếm đan xen, ra vẻ như không rõ thị phi, không biết tốt xấu, thực chất lại khiến cho yêu ghét được diễn đạt mãnh liệt hơn mà lại hóm hỉnh, ý vị thâm trầm.

Có một vị giáo sư ngoại quốc tự xưng là "Trung Quốc không" (chuyên gia về Trung Quốc cái gì cũng biết) khi giảng bài cho học trò đã nói: "Người Trung Quốc gọi đồ vật là ,đông tây" như bàn ghế, phích nước, ti vi. Nhưng động vật có sinh mệnh thì không gọi là đông tây" như sâu bọ, cá mú, thú vật con người. Cho nên anh và nó không phải là đông tây", Tôi cố nhiên không phải là "đông tây (Đông tây không phải là hướng đông hướng tây là có nghĩa là "cái" như cái bàn, cái ghê- ND)

Trong Hán ngữ, từ "Đông tây" có sắc thái ba loại hình cam: bao nghĩa, biếm nghĩa và trung tính. Vị giáo sư đáng yêu này muốn dùng sắc thái trung tính của từ, "đông tây", không hề nghĩ đến sắc thái biếm nghĩa mang ý chê bai: đánh giá thấp. Khi nói con dao, cái bàn là những "đông tây" thì "đông tây!' mang nghĩa trung tính chỉ đồ vật. Khi dùng từ "đông tây" chỉ người là mắng người ta là đồ vật vô tri vô giác. Vị giáo sư nọ đã không hiểu thấu cái sắc thái của từ này nên dẫn ví dụ tôi không phải là đông tây, đã vô tình tự thóa mạ mình.

Trong quan hệ giao tế thân mật thường dùng từ biếm nghĩa để khen, để tỏ ra gần gũi thân thiết với nhau theo kiểu mắng yêu, thương cho roi cho vọt. Giữa bạn thân thường hay bảo nhau "cậu quá

tàn nhẫn", "cậu quá vô nhân đạo", "không nên bóc lột quá đáng", cậu hơi có vẻ Hoàng Thế Nhân, "thằng quỷ này"... Trong quyển Vi Thành có câu: Anh (Phương Hồng Tiện) kháng nghị vô hiệu quả, Tô Tiểu thư nói sao lành vậy anh chỉ còn có cách phục tùng sự độc tài đầy thiện ý này." Trong cuốn Câu chuyện ban biên tập viết: Ngưu đại thư nói: Đó là thời đại của thế hệ Lôi Phong, lúc bấy giờ muốn làm việc tốt thì giống như làm giặc." Những câu này đều dùng từ biếm nghĩa thành từ bao nghĩa. Cách vận dụng phản ngữ này tương đối điển hình trong các cuộc đấu khẩu giữa các bạn tình nam nữ. Có nhà văn gọi đó là "ngôn ngữ luyến ái đụng xe". Những người đã từng sử dụng ngôn ngữ đụng xe đó đều biết lạc thú ở chỗ đụng đàng tây, đụng đàng đông, anh công em thủ. Với nhiều cặp uyên ương nhất là
những người có trình độ văn hóa cao thì đấu khẩu là một loại trò chơi đụng xe đặc sắc.

Trong tiểu thuyết Lạc mộng của cố văn sĩ Đài Loan là Huyền Tiểu Phật đã miêu thuật một cuộc đấu khẩu giữa Đái Thành Hào và Cốc Tuần như sau:

- Anh không biết tại sao em không ôn nhu một chút?
- Em cũng không biết tại sao anh không ôn hòa một chút?
- Được rồi... em thiêu nhu anh thiếu hòa, như vậy không khí gữa chúng ta thiếu cái trò chơi nhu hoà.
- Anh muốn chế tạo ra nó ư?
- theo em thì sao?
- Tuỳ anh.
- Về sau em có thể on như một chút thì ôn nhu một chút.
- Anh có thể ôn hoà một chút thì ôn hoà một chút.
- Chúng ta yêu nhau 4 năm thì chúng ta cũng cãi nhau 4 năm.
- Thủ phạm là Đái Thành Hào.
- Cốc tuần là thủ phạm.
- Ít ra anh cũng đáng chết, tương đối cầu chơi.

Rõ ràng đôi tình nhân này tin cậy nhau, yêu nhau sâu sắc nhưng đều có tính cách độc lập không ai chịu khuất phục ai. Ai cũng muốn cải tạo đối phương ai cũng không thể tự cải tạo. Nhưng qua những lời nói ăn miếng trả miếng của họ ta có thể thấy họ khoan dung cho nhau.

Tương tri, đó là điều chúng ta cảm nhận sâu sắc qua lời nói của họ. Đoạn văn này phản ánh xuất sắc những đặc điểm của đối khẩu giữa bạn tình.

Một là tính mơ hồ của mục đích. Đấu khẩu bạn tình không phải để giải quyết vấn đề cụ thể nào, đưa ra quyết định quan trọng nào mà chỉ mượn tính va chạm của ngôn ngữ để kích động tình cam, đạt được sự tương tri và tương thông của hai qủa tim. Bạn tình có thể tranh luận bất phân thắng loại vì một câu nói vô thưởng vô phạt hay vì một việc con con không đáng kể, người ngoài cuộc không hiểu nổi cái ảo diệu và lạc thú ẩn tàng bên trong. Hai là hình thức rất chua ngoa. Đấu khẩu bạn tình nhìn bên ngoài rất giống với cãi nhau. Anh nói qua, em nói lại. Anh chế giễu em, em moi móc anh không ai nhượng ai kẻ tám lạng người cửa cân. Nhưng hoàn toàn khác với cãi nhau. Khi đấu khẩu. Cả hai bên đều thoải mái thốt ra những lời gay gắt. Tình yêu là bức màn bảo vệ cho nên đấu khẩu thành ra một loại kích thích, một loại ma sát niềm vui vẻ không chút nguy hiểm trở thành phương thức tốt nhất để biểu hiện thân mật nũng nịu.

Không khó gì không tưởng tượng ra khi Cốc Tuần nói "ít ra anh cũng đáng chết: tương đối xấu chơi" thì mặt mày rạng rỡ tươi cười tinh nghịch. Nếu như nói câu này với thái độ lạnh như bình thì sẽ không còn là đấu khẩu mà là nhục mạ.

Hồi 1 9 trong hồng Lâu Mộng miêu tả Bảo Ngọc đến phòng Đại Ngọc thấy Đại Ngọc đang ngủ bèn lay gọi dậy. Đại Ngọc nói: "Anh đi quấy phá ở chỗ khác đi, một chốc nữa hãy trở lại" . Bảo Ngọc lay mạnh và nói: "Anh đi đâu đây? Thấy người khác là chán ốm". Đại Ngọc xùy một tiếng cả cười bảo rằng: "Anh đã muốn ở đây thì cứ ngồi

thẳng đàng hoàng, chúng ta nói chuyện với nhau vậy," Bảo Ngọc đáp: "Anh đang ngã nghiêng đây". Đại Ngọc nói: "Ngã nghiêng thì cứ ngã nghiêng". Bảo Ngọc nói: "Không có gối hai ta cùng gối chung một gối vậy". Đại Ngọc bảo: "Đồ trứng thối! Bên ngoài có cái gối đấy, lấy mà gối". Bảo Ngọc liếc nhìn rồi quay lại cười nói: " Anh không cần chiếc gói đó, không biết của con mụ bẩn thỉu lào." Đại Ngọc nghe nói bèn trừng mắt ngồi dậy cười bảo ràng: "Anh thật là thiên quỉ tinh" trong mệnh của em! Hãy gối chiếc gối này." Đại Ngọc đưa chiếc gối của mình cho Bảo Ngọc, lấy chiếc khác cho mình.

Đoạn đấu khẩu này nhằm cướp chiếc gối, việc rất nhỏ, lời nói cũng là những lời thường ngày, hơn nữa Đại Ngọc mắng không chút khách khí. Nếu là quan hệ nam nữ bình thường thì lời nói đó sẽ tổn thương hòa khí nhưng đối với đôi tình nhân thì đánh lại là thương, mắng là yêu. Đấu khẩu chỉ là một phương thức biểu lộ tình yêu một cách sinh động linh hoạt, cho nên Bảo Ngọc và Đại Ngọc đấu khẩu mà không đấu khí, trái lại càng đấu càng đấu khẩu không chỉ là trò chơi ngôn từ mà còn là một phương thức tinh diệu hữu hiệu xóa bỏ đụng độ giữa hai tình nhân. Tỉ dụ như anh cùng bạn tình đi du lịch dã ngoại rất không thuận lợi hoặc đi nhầm đường, hoác lỡ bữa cơm, lúc đó bạn gái sẽ chẩu môi trách rằng: "Ái da, sao cứ đi với anh thì gặp toàn chuyện rủi ro?" Đối với lời trách móc đó anh chớ giận mà nói rằng: "Chê anh không tốt thì tìm người khác". Như vậy hai bên sẽ khó chịu và tổn thương tình cảm. Anh nên đấu khẩu với nàng đại để

- Đúng đấy , chúng ta là vợ chồng trời định mà!

- Thế nào là vợ chồng trời đinh? Vợ chồng thì rủi ro sao?

- Vợ chồng thì phải cùng hoạn nạn Em nghĩ xem, không có em bên cạnh anh làm sao vui qua được những rủi ro đó?

Tất nhiên nàng sẽ không giận anh nữa.

Vì đấu khẩu là một trò chơi ngôn từ thú vị cho nên cũng có những quy tắc như bất kỳ trò chơi nào, xin các đôi tình nhân lưu ý.

1 Phải chắc chắn tình yêu đã sâu đậm.

Nói chuyện có nguyên tắc chung là "Thiểu giao bất khả thẩm ngôn (tình cảm nông cạn chớ nói lời sâu đậm).

Câu nói này thích hợp cho cả luyến ái. Nếu như hai bên còn ở trong giai đoạn tìm hiểu, tình cảm còn mơ hồ, muốn dùng phương thức đấu khẩu để tăng tình thân mất thì phải tìm kiếm một chủ đề chung chung, không liên quan tình cảm đôi bên hay cá tính đôi bên, ví dụ như tranh luận về ở thành phố lớn hay ẩn cư chốn sơn lâm đâu tốt hơn, tranh luận người thuận tay phải hay người thuận tay trái ai thông minh hơn... Như vậy hai bên không bị gò bó, hệ số an toàn hơn. Còn nếu như tình đã thâm, nghĩa đã nặng, hai bên đã hiểu tương đối rõ cá tính của nhau thì có thể giả vờ mắng nhau, không còn cấm ky nào nữa.

2. Tốt nhất không làm tổn thương lòng tự trọng của đối phương.

Đấu khẩu tình nhân rất thích dùng lời lẽ hóm hỉnh châm chọc đối phương thường không tránh khỏi khoa trương và chọc xấu. Nhưng khoa trương và chọc xấu cũng vẫn phải chiếu cố lòng tự trọng cửa đối phương. Tốt nhất không nói đến khuyết tật bẩm sinh của đối phương hay là cha mẹ của đối phương, cũng không nên moi móc những người và việc đối phương tôn thờ, nếu không sẽ biến vui thành buồn, tự mình chuốc lấy tai vạ.

3. Phải lưu ý tâm trạng của đôi phương.

Đấu khẩu là giao tranh miệng lưỡi thì phải có hoàn cảnh thoải mái, tâm trạng thư thái thì mới vui thú. Cho nên khi đấu khẩu phải đặc biệt quan tâm tâm trạng lúc bấy giờ của đối phương. Mọi người đều có thể tùy tiện dẩu môi làm trò cười. Nếu trong khi người yêu đang lo lắng về việc thiếu tiền kết hôn mà lại nói rằng: !'Em thế nào vậy? Mặt ủ mày chau như ai nợ em hai vạn đồng vậy," thì tất nhiên sẽ bị trách móc rằng: "Người ta đang lo chết người mà lại còn đùa, tôi gặp anh chàng kiết xác này thật là rủi ro". Như vậy đấu khẩu trở thành tố khổ. Hỡi các bạn trẻ, khi các bạn bắt đầu ngây ngất hương vị

ngọt ngào của tình yêu xin chớ quên chơi trò đấu khẩu cái trò đụng xe đáng yêu này!

4. Chớ nhầm lời mắng thành lời khen

Thời Thanh có một quan huyện được phân đến tỉnh Sơn Đông chờ bổ dụng lần đầu tiên yết kiến phủ quân (quan đầu tỉnh). Theo thông lệ, phàm thuộc hạ tham kiến trưởng quan phải mặc mãng bào (mãng bào là quan phục triều Thanh may bằng đoạn có nhiều lớp và thêu 5 hay 9 hình con mãng (loại rắn) tùy phẩm cấp thấp cao), bên ngoài mãng bào còn có áo khoác. Dù ngày nóng bức cực kỳ cũng không được không mặc. Bấy giờ đang mùa hè nóng bức tri huyện quan này vừa ngồi trong sảnh đường quan trên thì mồ hôi đã chạy ròng ròng không chịu nổi bèn mở quạt cầm tay ra sức quạt phành phạch. Phủ quan nói: "Sao không bỏ áo khoác ngoài mãng bào ra" Quan huyện thưa: "Vâng vâng". Bèn cởi áo khoác ra rồi cười nói huyên thuyên trước mặt phủ quân, bất giác đưa quạt sang tay phải rồi lại đưa sang tay trái quạt phành phạch liên hồi. Ban đầu phủ quân cho là anh ta không chịu nổi nóng bức của địa phương sau thấy anh ta phóng túng vô lễ bèn nổi giận, liếc xéo dùng phản ngư châm chọc anh ta. Ông nói: "sao không cởi nốt mãng bào ra cho mát mẻ hơn Quan huyện lại cởi cả mãng bào ra. Phủ quân thấy anh ta quá vô lễ bèn vòng tay nói rằng: "Mời trà?" Tả hữu của phủ quân bèn hô: " Tiễn khách'"

Bởi vì tập quán quan trường nhà Thanh, thuộc hạ yết kiến thượng quan mà trưởng quan không muốn tiếp nữa thì dùng hai chữ "mời trà" để tỏ ý không tiếp nữa. Khi khách vừa bưng chén trà lên thì quân hầu đã hô to "tiễn khách khách bắt buộc phải lập tức cáo biệt ra về. Quan huyện nghe tiễn khách, vội vàng không kịp mặc áo vội vã đội mũ. cắp nách y phục, mặc áo lót chạy ra giống như tên hề trên sân khấu tuồng. Bọn quân hầu của phủ quân cười ngặt nghẽo. Quận huyện vừa về đến cổng quan thì nhận được lệnh bài của phủ quân đuổi về quê quán học tập.

Lỗ tai của viên quan huyện nọ đã nghe nhầm tưởng lời nói khí (hàm ý giận ghét) thành lời nói chân tình nên đã dành mất chức mũ ô sao lại người điếc lúc này nghe không ra phản ngữ làm sao có thể làm quan được. Điều đáng tiếc là quan huyện này còn có "đồng chí”.

Một vị tiến sĩ người Sơn Đông làm tri huyện mà suốt ngày chỉ đọc sách, không làm việc dân đê cho chính sự sai sót bị người ta tố cáo, bị bắt giam tống ngục bộ Hình. Vị tiến sĩ bị giam trong lao vẫn điềm nhiên. Ông ta ngủ trên một chiếc giường lớn, hàng ngày ông ta nằm ngang trên giường tiếp tục đọc sách rất thoải mái. Ba năm trôi qua, gặp lúc trều đình đại xá, sắp được ra khỏi ngục tù, quan coi ngục đến chúc mừng ông. Ông tiến sĩ đi qua đi lại không muốn rời nhà nghe. Ông nói rằng "Nơi này rất yên tĩnh, đọc sách rất tốt, đáng tiếc không thể ở đây suốt đời? Ngoài ra tôi ở đây đã mấy năm mà có một điều không sao hiệu nổi". Quan coi ngục hỏi là việc gì. Vị tiến sĩ bèn nói: "Tôi đã từng lật đi lật lại vấn đề mà cũng đành phải thỉnh giáo. Chiếc giường rộng lớn như thế này thì liệu đặt giường trước rồi xây nhà trùm lên sau chăng? Quan cai nghe xong không nhịn cười được đáp lại ràng: "Là như thế này. Tài ba của ông Lỗ Ban bị ngài với con mắt tinh đời thoáng nhìn là hiểu ngay” Tiến sĩ nói: “không dám! Tôi chỉ là nhìn qua lỗ cái ống mà thấy một vệt (ban) mà thôi." (Đây là chơi chữ, Quan ngục nói Lỗ Ban là tên ông tổ thợ mộc. Ông tiến sĩ không biết tưởng là cái lỗ và ban (vệt) chữ ban này đồng âm với chữ ban trong Lỗ Ban song viết khác nghĩa khác.ND)

Cái gọi là cười và mắng đều là ẩn ý cho nên khi trò chuyện phải có lỗ tai thứ ba để nắm bắt ý đại ngôn ngoại của đối phương. ông tiến sĩ nọ đọc sách không ít mà lại không để giải mã được ẩn ý trong lời quan cai ngục, bị chế giễu mà vẫn hồn nhiên không biết. Thật là đần độn cục điểm ngốc không còn thể ngốc nghếch hơn nữa. Đó là bởi vì phần kinh của hạng người ngốc này không mẫn cảm. Người ta mắng mình lại tưởng khen mình, dù có một đôi tai to đến đâu cũng vô ích.

Kế 31. Kế bè đảng

Làm sao dệt tấm lưới quan hệ?

1. Gian nịnh cũng có bè đảng cùng sinh tử

Cuối đời Thanh, phái giám Lý Liên Anh tâm địa hiểm độc nhưng trong trường hợp không tổn hại quyền lợi của Thái Hậu Từ Hi và của bản thân thì vẫn làm bộ người thiện, chiếu cố thuộc hạ. Cho nên trong cung được tiếng tốt là người thương xót thuộc hạ.

Khi thái hậu Từ Hi 60 tuổi muốn đi du ngoạn Di Hòa Viên. Do xây dựng gấp cho nên ở đây còn một số kiến trúc chưa hoàn tất. Để tránh Từ Hi nổi giận, Lý Liên Anh bèn dẫn đường đi quanh tránh những chỗ đó. Nên đường đi có chỗ nào lót chưa tốt, Lý viên Anh bèn đi nhanh lên nước, đứng vào chỗ chưa lót đó, dùng áo che khuất chỗ đó không để Từ Hi thấy. Vì vậy các quan phụ trách xây dựng Di Hòa Viên hết sức cảm ơn Lý Liên Anh.

Đối với hoàng đế Quang Tự, Lý Liên Anh cũng dùng thủ đoạn trai mặt. Quang Tự vào cung năm 3 tuổi do Lý Liên Anh trực tiếp đưa vào. Hai vợ chồng Thuần Thân Vương dặn di dặn lại nhờ Lý Liên Anh chiếu cố Quang Tự và thường giử lễ vật tặng Lý Liên Anh rất hậu hĩnh. Trong cuộc đấu tranh giữa Quang Tự và Từ Hi, Lý Liên Anh luôn luôn đứng trên lập trường thái hậu Từ Hi nhưng bề ngoài thì tỏ vẻ đồng tình sâu sắc với Quang Tự. Khi Quang Tự bị giam lỏng ở Lưu Đài, thái hậu Từ Hi sai người đưa cơm có khi là thực phẩm thiu thối. Lý Liên Anh thừa cơ đến thỉnh an Quang Tự đem bánh bao giấu trong tay áo đến cho hoàng đế nên Quang Tự hết sức cảm kích. Khi bát quốc liên quân đánh vào Bắc Kinh trên đường hoàng thất tị nạn chạy về Tây An, Lý Liên Anh thấy Quang Tự mặc áo mỏng bèn cởi áo

khoác khoác lên vai hoàng đế ngay trước mặt mọi người. Trên đường đi. Ly Liên Anh chăm lo từng li từng tí khiến cho
thuộc hạ đều cảm động.

Lý Liên anh có nhãn quan chính trị, làm nội vụ Đại Tổng quản suốt hai triều Đồng Trị và Quang Tự giỏi lung lạc nhân tâm. Ông ta cũng giống Tần Cối đời Tống cũng là một cao thủ về phương diện này, đặc biệt chú ý ban ân huệ kết bè kết đảng. Tục ngữ có câu: "Gian nịnh cũng có bè có đảng cùng sinh tử." Làm người nhất là người lãnh đạo ai cũng cần có người ủng hộ. Thời Tống, Tần cối cũng được Vương Thứ ông giúp đỡ rất Vương Thứ ông là một văn nhân bần cùng cực độ có một người đồng hương là Lã Di Hao từng làm tể tướng trong triều. Vương Thứ ông muốn nhờ vả bạn nhưng Lã Di Hao không trọng thị. Khi Tần Cối làm tể tướng thì ông bèn đến theo Tần Cối. Sau khi biết cảnh ngộ của ông. Tần Cối thất rằng con người này tham lam, có thể dùng được bèn cười bảo ông ta rằng: "Chăng phải ông là đồng hương của Lã Di Hạo hay sao?" và tỏ ra là tri âm cua Vương Thứ ông. Tần Cối lập tức phong ông làm viên ngoại lang bộ đại, tiếp đến phong làm bí thư thiếu giám khởi củ xá nhân, trung thư xá nhân.

Vương Thứ ông cảm kích đến rơi nước mắt, lúc nào cũng tìm cách báo ơn khuyển mã với Tần Cối. Cuối cùng cơ hội đã đến. Chính sách đầu hàng của Tần Cối thất bại, quân Kim tiên công đại quy mô, quần thần yêu nước kể tội Trần Cối. địa vị Tần Cối lung lay. Vương Thứ ông bèn ra mặt giải cứu Tần Cối. Ông tâu với Tống Cao Tông rằng: "Trước đây quốc gia đại sự không có ai đưa ra được chủ trương gì tốt. Nếu nay vì chính sách của Tần Cối có chút trắc trở mà tham ngôi tể tướng dùng người khác e rằng người sau không chắc gì đã sáng suốt, tài giỏi hơn người trước. Hơn nữa quan tể tướng mới trước tiên sẽ bài xích dị dạng, chiêu mộ đồng đảng rối loạn cả lên, chỉ trong hai tháng thì quốc gia đã không còn yên ổn nữa. Như vậy có ích lợi gì cho quốc gia? Xin bệ hạ suy nghĩ kỹ, chớ đê kẻ tiểu nhân đục nước béo cò". Tống Cao Tông vốn nhu nhược, xin vào lời nói đó, Tần Cối bèn giữ

được chức tướng Tần Cối tự nhiên phải cảm kích Vương Thứ Ông, báo đáp hậu hĩ cho ông ta, đề bạt ông ta làm phó tể
tướng. Sau này trong việc bức hại Nhạc Phi, Vương Thứ ông cũng là nhân vật sách hoạnh mưu mô chủ yếu. Do trong mắt ông ta chỉ có Tần Cối, không có hoàng đế cho nên bị hoàng đế ghét biếm chức, nhưng Tần Cối trước sau vẫn nhớ ơn ông ta cho nên luôn luôn tặng lễ vật an ủi.

Kỳ thực làm ông chủ làm lãnh đạo đều cần phải kết bè đảng cùng sinh tử, nếu không sẽ mất nhân tâm và bị hạ bệ. Trong thời Tam Quốc không những Lưu Bị biết ném con thì Khổng Minh cũng không kém.

Gia Cát Lượng Bắc Phạt có kế sách lâu dài. Ông sử dụng chế độ quân địch luân phiên, đến một thời hạn nhất định thì cho 2/10 quân số giải ngũ về quê, lấy số tân binh bù vào đủ quân số như cũ. Như vậy quân đội luôn luôn trẻ và người lính cũ có điều kiện trở về quê làm ăn và nghỉ ngơi hồi phục sức khỏe sau thời gian tòng quân.
Có một lần, Tư Mã Tiêu đem 30 vạn quân nghênh chiến vừa đúng lúc quân Thục sắp thay quân cho 2/10 của 10 vạn quân về quê, tức chỉ còn lại 8 vạn lính cũ và 2 vạn lính mới chưa có kinh ghiệm chiến đấu, chắc chắn ảnh hưởng đến sức chiến đấu. Các tướng lính Thục rất lo bèn kiến nghị Gia Cát Lượng hoãn thay quân. Nhưng Khổng Minh lão luyện không chịu thất tín để mất thời cơ ban ơn lấy lòng người, vì vậy kiên quyết cho giải ngũ như kế hoạch đã định. Quyết định này của Gia Cát tường vua ban ra, quân lính cảm ơn đức người thống soái, thề chết cho chủ tướng. Số quân lính được giải ngũ cũng
thỉnh cầu tình nguyện ở lại chiến đấu. Toàn quân phấn khí một bằng mười, đánh tan quân Tư Mã Tiêu nhiều gấp ba quân Thục.

Gia cát Lượng đã cố kết nhân tâm khiến quân đội hình một bè đảng cùng sinh cùng tử với ông.

2. Xây dựng một quan hệ hữu dụng

Xã hội ngày nay là xã hội kinh tế thị trường, người người đều ở trong tình thế nguy hiểm chịu đựng một áp lực mức độ khác nhau. Nếu như anh đang lâm vào tình cảnh khẩn cấp đe dọa cuộc sống bình thường và sự nghiệp có cơ suy thoái mà lại chỉ khi có việc mới tìm người thì quả khó lòng giải nguy. Nếu như lúc bình thường anh không đặt vấn đề kết bạn lên hàng đầu thì lúc tâm sự tất trở tay không kịp. Tâm sự có nhiều nội dung. Hiện nay phổ biến là có việc có người. Có người giúp việc là có người giúp cho mình phát triển đạt được mục tiêu của mình. Nhưng nếu chỉ thực hiện theo phương châm có việc có người, không việc không người thì anh chỉ có thể đạt mục đích tạm thời, không thể lâu dài được. Nhưng nếu lúc không việc mà anh cũng giúp đỡ cho những người vô dụng thì cũng chỉ mất công vô ích. Phải giúp đỡ những người hữu dụng. Giúp người hữu dung là giúp đỡ thân bằng cố hữu tuy có khác nhau nhưng không mâu thuẫn nhau. Người ta giúp anh, anh phải trả ơn thì mới kết thành bè đảng cùng sinh tử được.

Theo truyền thống kết bạn của Trung Quốc thì kết bạn không nên có mục đích mà chỉ "dĩ tình, lợi hữu, biệt vô sở cầu" kết bạn vì tình cảm, không vì lợi ích học triết học vô vị. Nếu trong giao tế coi chú ý đến giá trị sử dụng của đối tượng vừa mới tiếp cận lợi dụng đối tượng thì bị coi đó là vụ lợi.

Quan niệm giao tế hiện nay có 3 mục tiêu cơ bản. Chúng ta không thể chỉ nhấn mạnh hoạn nạn cùng chịu phú quí cùng hưởng. tình cảm hòa hợp mà cự tuyệt việc nhờ và giúp đỡ lẫn nhau. Không thêt xem việc nhờ và giúp đỡ lẫn nhau là vụ lợi. Nhờ vả giúp đỡ lẫn nhau là một hành vi có tính xã hội, phân biệt con người với động vật. Thử hỏi nếu có một người không thể cùng hoạn nạn, cùng phú quí với anh, không thông cảm với nhau, không nhờ và giúp đỡ lẫn nhau thì anh có kết bạn với người đó hay không? Bằng không. Đủ thấy giao tế là có chọn lựa, chọn lựa là một cách thể hiện của mục tiêu.

Xây dựng quan hệ có thể trình bày một cách đơn giản. Đầu tiên xác định mục tiêu, sau đó tìm người có nhu cầu tương đồng, cuối cùng tiếp xúc với người đó và xác lập quan hệ. Có nghĩa là: mục đích người có nhu cầu tương đồng - quan hệ.

Có người chỉ dùa vào trực giác mà có quan hệ, có người phải nỗ lực khó khăn mới đạt được quan hệ. Loại người thứ nhất khó lòng dự đoán kết quả sẽ như thế nào. Loại người thứ hai tương đối hiểu cái lợi cửa quan hệ.

Quan hệ phải tốn một ít công sức mới có được. Một công ty nọ trong vòng hai tháng sẽ hoặc bị kiểm kê tài sản, hoặc bị phá sản. Công nhân viên chức nghe tin, có người đầu óc mê muội không biết nên làm gì, có người lén gọi điện thoại tìm nơi cộng tác khác để khỏi cùng chết liền với công ty. Rõ ràng, loại người thứ hai không phải là loại người có quan hệ cùng sinh tử với anh, không thể nào giúp anh làm nên sự nghiệp.

Quan hệ là sợi dây sinh mệnh. Giữ quan hệ nào đó với bên ngoài thì tin tức mới tinh thông. Làm sao để có những quan hệ đó, nhiều khi không thể giải thích được. Đó không phải là móc ngoặc mà là một loại bí quyết, phải hiểu đoàn kết là sức mạnh, rèn luyện thành tuyệt chiêu thu thập tin tức ngay ở những nơi khó thu thập được tin tức.

Người giỏi mở rộng quan hệ là cao thủ xã giao, biết nắm bắt thời cơ bắt quan hệ trong bữa tiệc, hội họp bàn việc công hay trong hội hè... Họ luôn luôn vểnh tai lắng nghe, thu nhập thông tin từ mọi nguồn, mọi nơi, mọi người. Chỉ cần anh giao tiếp nhiều thì tất sẽ có thu hoạch lớn.

Người giỏi bắt quan hệ không những phải khéo ăn khéo nói mà phải có con mắt thần, không bỏ qua đường tơ kẽ tóe nào cả. Họ là những trinh sát hay ký giả trời sinh, đáng hưởng vinh dự tiến sĩ xã hội học.

Nói tóm lại, con người phải luôn luôn quan tâm người xung quanh cả hữu dụng hay không, có nhu cầu tương đồng hay không để

đặt quan hệ. Đó là thường tình của con người không nên phê phán quá đáng.

3. Thích ứng với vòng giao tế mới

Đời người có thể xuất hiện nhiều biến đổi từ nhà trường đến đơn vị công tác, từ vùng này sang vùng khác, từ hoàn cảnh này sang hoàn cảnh mới. Mỗi người đều không thể thiếu những bước đi như thế. Mỗi khi có biến đổi anh sẽ đối mặt với một không gian giao tế xa lạ, phải đi hết một vòng giao tế mới, tái tạo một quan hệ người với người, thời gian này là thời kỳ cọ xát tiếp hợp của quan hệ giữa người với người. Trong thời kỳ cọ xát tiếp hợp nào nếu anh xử trí không thỏa đáng thì sẽ không tiếp hỏi được với hoàn cảnh mới. Nếu xử lý thỏa đáng thì anh sẽ nhanh chóng gia nhập vào hoàn cảnh mới. Làm thế nào để vượt qua thời kỳ cọ xát tiếp hợp này.

1. Giữ đia vị mới của anh cho đứng đắn.

Trong giao tế mỗi ngươi đều có địa vị tương ứng, đó là phản ứng của quy luật giao tế và cũng là yêu cầu của quy phạm xã hội. không giữ địa vị mới được đúng đắn thì trong giao tế tất sẽ đường đột mạo phạm, què quặt sẽ bị mọi nhời chê trách oán hận, chống đối, chế giễu, đả kích, quan hệ giao tế phức tạp nhiều biến đổi khiến cho người trong giao tế khó nhìn rõ, không dễ gì nắm bắt chính xác. Bản thân ở địa vị nào trong trường giao tế, làm thế nào để điều hòa được vị trí của mình, đó là việc không dễ dàng chút nào. Vì vậy khi đối mặt với hoàn cảnh mới, bằng hữu mới thì bước thứ nhất là anh phải nhận thức được bản thân. Đánh giá được bản thân, xác định được địa vị bản thân rồi mới biết nên bước vào trong giao tế từ góc độ nào. Một trường trung học trọng điểm thực nghiệm chế độ hiệu trưởng phụ trách được cấp trên ủng hộ điều từ trung học phổ thông ba vị giáo viên cốt cán đến bổ sung đội ngũ giảng dạy. Khi ba vị giáo viên này đến đơn vị mới nhận công tác đã băn khoăn: trường mới này là một trường trọng điểm, vậy nên giữ tư thế giáo viên cốt cán chàng hay là tỏ ra khiêm

tốn vừa được điều đến đơn vị công tác mới. Giáo viên Hoàng giữ nguyên tư thế giáo viên cốt cán của mình, kết quả bị bạn đồng sự mới chế giễu là không biết trời cao đất dày. Giáo viên Thúc thì thay đổi thái độ tự cao cũ chuyển sang khiêm tốn nhún nhường, kết quả bị đồng sự mới khinh thường. Chỉ có giáo viên Trương hiểu rõ hoàn cảnh giao tế không tỏ ra băn khoăn mà an nhiên tự tại, luôn luôn điều chỉnh vị trí giao tế của mình cho nên vừa nhanh chóng hòa nhập vào hoàn cảnh mới, vừa được đồng sự tôn trọng. Giữ địa vị đúng đắn trong hoàn cảnh mới là một quá tình tinh tế sâu xa mà không phải bất kỳ ai cũng thành công. Cần phải có trực giác giao tế, tu dưỡng tâm lý. Giữ cho tâm bình thường là điều có tác dụng trong việc điều chỉnh quan hệ giao tế.

2. Dùng tư thê ổn định giản dị.

thời kỳ Cọ Xát tiếp hợp là quá trình hiểu biết lẫn nhau. Người này người nọ đủ tính tình hoàn cảnh khác nhau không thể kê ra hết được cho nên tất có mâu thuẫn và xung đột nào dó. Anh là một gương mặt mới bước vào vòng giao tế mới mà mới bắt đầu đã không biết kiêng dè trong mắt mọi người nhe nanh múa vuốt, thế thì không thể nào tiếp hợp với mọi người được. Đây tựa hồ là tính cách hướng ngoại mà người trẻ tuổi thường hay có và cũng là vấn đề cần phải khắc phục. Thái độ giao tế trầm tĩnh giản dị mới thích hợp có lợi hơn cho việc cọ xát tiếp hợp của anh trong hoàn cảnh mới. Đó là phương pháp dĩ tĩnh quan động bản thân anh tự khắc chế thì anh có thể quan sát nắm bắt toàn diện và tinh tế hoàn cảnh giao tế mới từ đó thực hiện khế hợp và dung hòa một cách có mục đích với hoàn cảnh mới. Bề ngoài tựa hồ là một phương thức tiêu cực, thực nhất là một loại sách lược, là một cách ứng phó tích cực với hoàn cảnh mới. Còn nếu như tả xung hữu đột chỉ làm cho người ta hiểu lầm và phỉ báng anh mà thôi, anh khó lòng không trở thành kẻ không hòa nhập được với hoàn cảnh mới. Con người thì năng động, hoàn cảnh thì không thay đổi theo ý chí con người. Con người phải chủ động thích ứng hoàn

cảnh mới chứ không có lý do gì yêu cầu hoàn cảnh phải thích ứng với con người. Cho nên thay đổi thái độ là một hành vi chủ động hữu hiệu, phải chú ý đến hai chữ hữu hiệu. Phải thay đổi thái độ cho thành công, biến mình hoàn toàn thành một thành viên mới của hoàn cảnh mới. Giáo viên Trương là một giáo viên văn học lúc ở trường trung học năm nào cũng là giáo viên năm thứ 12. Khi đến trường trung học trọng điểm thì tình hình khác hẳn, ở đây nhân tài như nấm tất nhiên chức vụ giáo viên thứ 12 không đến hay ông. Dù anh có tài tuyệt đỉnh thì cũng phải chờ người ta nhận thức. Cho nên giáo Viên Trương suy nghĩ thông suốt không giống như giáo viên Hoàng đi tranh cãi nhất định đòi phải dạy năm thứ 10. Hành động hợp tình hợp lý của giáo viên Trương xuất phát từ đánh giá lại bản thân trong hoàn cảnh mới, điều chỉnh vai trò. Kết quả ông được mọi người yêu quí, còn giáo viên Hoàng thì bị lãnh đạo và đồng nghiệp hiểu lầm. Bồi dưỡng năng lực giao tế .

Cảnh giới cao của giao tế là quan hệ giữa người với người gắn bó với nhau như keo sơn. Tìm kiếm cách tiếp hợp tốt phải suy nghĩ tìm biện pháp về phương diện này. Sức hấp dẫn của anh trong giao tế biểu hiện ở năng lực giao tế của anh. Đó là một tổng thể có nội dung phong phú bao gồm hình tượng trí thức, đạo đức, năng lực, ngôn ngữ, hài hước của anh. Một người có ma lực giao tế mạnh thì người khác sẽ chủ động tiếp cận, tiếp thu, thích ứng với anh khiến cho những khác biệt mâu thuẫn trong giao tế bị tiêu trừ, sự cọ xát giao tiếp sẽ thuận lợi như nước đổ vào sông. Cho nên khi đối diện với hoàn cảnh mới bạn bè mới thì điều căn bản là bồi dưỡng năng lực giao tế độc đáo để sáng tạo cho anh một hoàn cảnh giao tế, tạo ra địa vị giao tế lý tưởng cho anh. Giáo viên Hoàng và giáo viên Thúc khởi đầu giao tiếp đã không đẹp là do chuẩn bị kém. điều tra không tốt cho nên không mở được lối đi giao tế trong hoàn cảnh mới khiến cho nhiều người hiểu nhầm. Nhưng hai ông đều là giáo viên giỏi có một số khả năng độc đáo. Ví dụ giáo viên Thúc giỏi thư pháp nên đã biểu diễn thư pháp cho mọi

người thưởng thức gây ấn tượng tốt đẹp. Giáo viên Hoàng nói chuyện tiếu lâm thường làm cho cộng sự cười và dần dần thân mật với nhau. Cuối cùng giáo viên Thúc và giáo viên Hoàng cũng đã tiếp hợp được với hoàn chỉnh mới như giáo viên Trương trở thành giáo viên mới được mọi người hoan nghênh. Gần đây giáo viên Trương được đồng sự đề cử làm phó hiệu trưởng.

Tóm lại , tu dưỡng tốt bản lĩnh giao tế thì sẽ dễ dàng tiết hợp trong hoàn cảnh mới.

Kế 32. Kế đe dọa

Làm thế nào để gây áp lực đối thủ một cách khéo leo?

1. Mượn gươm pháp luật

Cậu Đinh l5 tuổi từ nhà bạn học về nhà thì thấy cửa bị mở toang, trong nhà vọng ra tiếng di chuyển đồ đạc, nhìn vào thấy một ông đang lục lọi hòm tủ tìm tiền bạc. Ônng ta ngước mắt lên cũng phát hiện cậu Đinh bèn khua con dao thái rau lên trợn mắt bước về phía cậu Đinh. Cậu Đinh đối mặt với tên trộm cao lớn hơn mình bèn quắc mắt nhìn rồi quát: " Bỏ dao xuống !" Làm cho tên trộm khựng lại. Cậu Đinh dõng dạc nói tiếp: " Nói cho ông biết, nếu ông dùng dao chém tôi thì tình hình có khác ít ra phải ở tù từ 3 đến 5 năm, nếu ông bỏ dao xuống thì tôi để ông có cơ hội ra thú tội. Ba người bạn của tôi đang đứng ở ngoài cửa, tôi có thể gọi họ vào bắt ông. Ông ném dao xuống đất đẩy lại đây!" Khí thế của cậu Đinh áp đảo được tên trộm, nó bèn bỏ dao xuống đất. Láng giềng chạy đến giúp bắt tên trộm đưa ra đồn công an.

Một cậu học trò 15 tuổi mà chỉ mấy câu đã khuất phục được một tên trộm cao lớn hơn lại có dao thật đáng khâm phục. Phân tích kỹ có ba điều đáng khâm phục.

Một là dùng đe doạ trấn áp tên trộm. Cậu Đinh đã tiên phát chế nhân hét to: " Bỏ dao xuống !" Khiến cho kẻ trộm bất ngờ nên mất tinh thần, bị uy thế uy hiếp không dám khinh động. Cậu Đinh khắc phục thế yếu của mình nên hét lớn cho láng giềng nghe thấy ứng cứu làm cho tên trộm hoảng sợ.

Hai là dùng đe dọa uy hiếp đánh đổ phòng tuyến tâm lý của tên trộm. Khi kẻ trộm giơ dao lên, cậu Đinh không để cho nó có cơ hội

định thần đã dùng thanh gươm pháp luật có trong tay tấn công tiếp, bảo cho kẻ thù biết hình phạt đối với kẻ dùng dao đánh người nặng thế nào, nếu không dùng dao thì nhẹ như thế nào. Kẻ trộm cân nhắc tội nặng nhẹ buộc phải tự kìm chế. Cậu Đinh lại bồi tiếp một câu nói rằng có ba người bạn ở ngoài sẵn sàng vào bắt trộm. Đánh nhau không thể không gian trá, đối với kẻ trộm cũng thế. Trí trá này của cậu Đinh đã làm tiêu tan hy vọng liều mạng thoát thân của tên trộm. Nó đành buông dao chịu tội.

Ba là tuổi trẻ mà tâm cơ linh hoạt, từng câu từng câu ép tên trộm, vừa mưu vừa trí. Bảo tên trộm bỏ dao xuống đất rồi đẩy lại cho cậu, cậu đã quy định phương thức hành động cho kẻ trộm, ngăn chặn kẻ trộm lợi dụng bỏ dao mà biến thành hành hung.

Cách dùng thượng phương bảo kiếm pháp luật để đe dọa trấn áp hung đồ cũng có thể dùng để cảnh báo những chiếc đầu nóng nảy. Trong cuộc sống hiện thực, khi hai bên phát sinh xung đột kịch liệt, đối phương quá kích động có thể làm điều ngu xuẩn. Lúc đó các đồng nghiệp, người thân, lãnh đạo tất nhiên sẽ ra tay can ngăn. Có nhiều cách khuyên giải nhưng dùng uy lực pháp luật ngăn chặn bạo hành cũng là một biện pháp tốt khêu gợi ý thức pháp luật của đương sự, ước thúc ngôn hành của họ. Vận dụng pháp luật có mấy phương thức sau:

1. Mượn quyền uy pháp luật tăng thêm sức thuyết phục.

Đối diện với người đang nóng đầu, người khuyên bảo thể đứng trên lập trường pháp luật dùng khẩu khí nghiêm túc với thần thái uy nghiêm nhấn mạnh hậu quả nguy hiểm của hành vi phạm pháp, cảnh tỉnh đối phương thì có thể tránh khỏi sự việc diễn biến xấu. Thí dụ một thanh tra đến thôn nọ điều tra vụ án, phần tử phạm pháp xúc xiểm quần chúng gây sự, bao vây viên thanh tra, thậm chí ném đá ô tô của thanh tra, tình hình rất khẩn cấp. Để ngăn chặn họ, viên thanh tra đứng trên xe nói rằng: "Chúng tôi là người thi hành pháp luật của nhà nước, thi hành công vụ, mọi người nên tin tưởng chúng tôi làm việc công bình, không nghe theo những lời xúc xiểm. Nếu các

người vây đánh ngươi thừa hành pháp luật, ngăn trở công vụ thì đó là hành đồng phạm pháp, phải chịu trách nhiệm hình sự. Xin mọi người hãy giải tán!" Nghe xong, mọi người giải tán, tránh được một cuộc xô xát

2. Mượn kiến thức pháp luật tăng cường sức thuyết phục.
Với những người ngày thường không học tập pháp luật, gặp việc không khỏi không làm bừa bãi. Đối với hạng người này thì phải giới thiệu kiến thức pháp luật để cho họ biết nội dung pháp luật liên quan đến hành vi của họ như thế nào và hành vi đó có hậu quả pháp luật như thế nào. Khuyên bảo như thế mới đủ sức mạnh, đủ sức thuyết phục khiến đối phương tuân theo pháp luật, điều chỉnh ngôn hành không thỏa đáng của họ, cuối cùng đạt đến mục đích của khuyến cáo. Ví dụ một chiến sĩ có vị hôn thê ở quê nhà bị ức hiếp, khi nghe tin anh ta nổi giận bừng bừng mua một con dao đi báo thù. Chính trị viên bèn giải thích hành vi lỗ mãng của anh ta có thể dẫn đến hai hậu quả. Một là vi phạm kỷ luật quân đội, bêu xấu quân đội. Hai là vi phạm luật hình sự sẽ lại trừng phạt. Dạy anh ta cách vận dụng pháp luật để đấu tranh. Cùng anh ta nghiên cứu pháp luật, giúp anh ta viết một bức thư cho vị hôn thê khuyên cô ta tố cáo sự việc ra toà án. Ngoài ra, đơn vị quân đội gửi công văn cho chính quyền địa phương can thiệp. Cuối cùng sự việc được giải quyết toàn quyền.

3. Nhờ các điều luật cụ thể tăng cường sức hướng dẫn của lời khuyến cao.

Có khi đương sự bị hại bởi vì họ không biết cách bảo vệ quyền lợi của mình nên hành động quá khích. Người khuyến cáo nên dùng điều luật cụ thể để phân tích, đối chiếu sự việc, làm cho anh ta tâm phục khẩu phục, chọn lựa hành động đứng đắn.

Cha một công nhân trẻ hết ca đêm cưỡi xe đạp đi về nhà chẳng may ngã vào hố công trình xây dựng gãy xương, phải vào viện, mất mấy ngàn đồng viện phí, lại nghỉ việc mấy tháng. Anh công nhân trẻ tìm đến chủ quản công trường nọ, đòi bồi thường bị từ chối. Anh ta

bèn nhờ mấy tay anh chị cùng đến gây sự với vị chủ quản công trình đó, đập phá công trường. Vị thư ký của công trình biết tin bèn ra khuyên ngăn bao anh ta rằng: "Anh chớ có làm vậy vốn anh có lý nhưng nếu anh đập phá thì anh trở thành vô lý mà lại còn vi phạm nưã" Anh thanh niên công nhân đáp lại: "Anh nói dễ nghe nhỉ! Vậy tôi đi nói lý ở dâu? Tìm ai giải quyết vấn đề này?" Ông thư ký nói: anh không học pháp luật đương nhiên không tìm được lý. Anh có biết trong pháp luật có một điều như thế này chăng: "Khi đào hố lắp đất các thiết bị ngầm ở nơi công cộng, cạnh đường đi hay trên đường đi mà không đặt biển báo rõ rệt và không có biện pháp an toàn khiến cho người khác bị tổn thương thì bên thi công phải chịu trách nhiệm dân sự". Ông thư ký ấy gợi ý như thế khiến anh công nhân trẻ vui sướng hớn hở. Anh ta kiện ra tòa và cơ quan chủ quản công trình này phải bồi thường phí tổn cho cha anh ta. Vấn đề được giải quyết nhờ sự hướng dẫn pháp luật của ông thư ký.

2. Dùng áp lực tâm lý khiến đối phương lộ chân tướng

Thời nhà Nguyện, chủ thừa huyện Ninh Hải là Hồ Cấp Trọng đi tuần tra ngẫu nhiên nhìn thấy một nhóm bà già tụng kinh trong am. Thấy viênn chủ thừa, một bà tố cáo bị mất cắp một chiếc áo, không biết ai trong số các bà đang tụng kinh đã lấy. Hồ Cấp Trọng sai người lấy một ít lúa mạch bỏ vài hạt lên bàn tay mỗi bà đang tụng kinh. Rồi ông chắp tay, miệng niệm kinh đi vòng quanh tượng Phật một vòng. Sau đó, ông nhắm mắt tọa thiền và nói: " Ta nhờ Phật làm phép hễ bà nào ăn cắp áo thì khi đi vòng quanh tượng Phật hạt lúa trên tay sẽ nảy mầm." ông)ảo các bà phải chắp tay niệm kinh đi vòng quanh tượng Phật. Ông quan sát thấy một bà mấy lần hé tay lén nhìn hạt lúa. ông bèn ra lệnh bắt trói bà ấy tra hỏi, qủa nhiên bà này ăn cắp áo. Bà ăn cắp này bị áp lực tâm lý là sức mạnh thiêng của Phật do Hồ Cấp Trọng mượn.

Một câu chuyện tương tự khác cũng rất điển hình, lý thú. Khi Lưu Tể làm quan huyện Thái Hưng có vợ một nhà giầu bị mất một chiếc trâm cài tóc bằng vàng. Trong nhà chỉ có hai cô giúp việc. Hai cô này bị đưa đến huyện đường thì kêu oan. Lưu Tể bảo mỗi cô cầm một đoạn cây sậy và nói: " Ai không ăn cắp chiếc trâm thì đoạn sậy không dài ra. Ai ăn cắp chiếc trâm thì đoạn sậy sẽ dài ra 2 tấc". Đoạn ông cho họ về nhà, hôm sau mang đoạn sậy trở lại công đường. Kết quả một đoạn sậy vẫn dài như cũ, một đoạn thì ngắn đi 2 tấc. Quan huyện lập tức ra lệnh bắt cô giúp việc có đoạn sậy bị cắt ngắn 2 tấc , thẩm vấn và cuối cùng cô ta thừa nhận đã ăn cắp cây trâm vàng.

Bình tâm mà xét, kẻ cắp không phải là quá ngu. Sở dĩ họ bị lừa phải lộ chân tướng là vì bị áp lực tâm lý mạnh nên nhất thời mất lý trí và bình tĩnh, trở nên xuẩn ngốc để lộ chân tướng. Phương pháp trắc nghiệm bằng gia tăng áp lực đột phá phòng tuyến tâm lý này có thể vận dụng vào xã hội hiện đại.

Có thê sử dụng các kỹ xảo tâm lý khác nhau trong đó có phương pháp gây ra áp lực trực diện. Phương pháp này dùng mọi biện pháp làm cho đối phương cảm thấy không thoải mái, lâm vào tình trạng cô lập hay phải chọn một trong hai quyết định. Tóm lại khiến cho đối phương cảm thấy lâm vào khủng hoảng rồi quan sát phản ứng của họ.

Khi con người lâm vào tình trạng khủng hoảng thì chân tướng bị bộc lộ, hoàn toàn mất đi lý trí che giấu chân tướng. Trong một tiết mục truyền hình nước ngoài đã từng mời 100 nghị viên lên truyền hình để thăm dò hoạt động tâm lý của họ. Họ ngồi trong phòng thu hình chỉ có mặt trước nhìn được ra ngoài, mang tai nghe vừa không nhìn thấy, không nghe thấy ai ngoài người phỏng vấn, họ nằm trong tình trạng khủng hoảng. Lúc bấy giờ gương mặt của họ đáng chú ý. Có một số nghị viên bộc lộ vẻ hung ác mà hàng ngày không hề biểu lộ, nổi giận rũ áo ra đi.

Nếu anh muốn biết đối phương giao tiếp đã nói thật hay không nói thật, quan tâm vấn đề đang đặt ra đến mức nào thì có thể dùng

phương pháp gây áp lực trực diện cố ý phản bác ý kiến của đối phương. Thăm dò tính chân thật của lời nói cố nhiên là quan trọng nhưng nếu kỹ xảo kém khiến cho đối phương tức giận thì được không bù mất. Nếu anh cho rằng đoạn tuyệt quan hệ với đối phương cũng vô vị hay anh tự tin có thể khắc phục sự tức giận của đối phương khôi phục quan hệ bình thường thì không kể, bằng không thì phải hết sức thận trọng mới được.

Phương pháp tương tự khác là đưa ra những điều kiện hà khắc để thăm dò tâm lý chân thực của đối phương.

Sử dụng ngược lại phương pháp tăng gia áp lực này cũng là một phương pháp thăm dò nhân tâm rất tốt. Nói một cách cụ thể là xóa bỏ áp lực khiến cho họ thoải mái buông lỏng cảnh giác, do đó để lộ chân tướng. Ví dụ người có tâm lý lười nhác vốn không ham thích công tác mà cũng không quan tâm công tác, lại sợ phê bình và trừng phạt, luôn luôn ở trong trạng thái hoảng hốt, cực kỳ khẩn trương không chịu đựng được. Họ bèn giải tỏa bằng cách làm ra vẻ tích cực công tác, loại hành vi này trong tâm lý học gọi là "phản ứng hình thành".

Nhưng do như thế trái với dục vọng lười nhác mãnh liệt mà lại luôn luôn phải tỏ ra tích cực thì tâm lý cực kỳ khẩn trương. Một khi có cơ hội thì loại phản ứng hình thành này sẽ bộc lộ một cách buồn cười. Loại người này mới thoạt nhìn tưởng là người công tác nhiệt tình, nhiệt tình đến mức dễ biến thành bệnh hoạn, công kích người không làm việc. Đó là một loại phản ứng hình thành méo mó.

Cần phải nhìn thấu tâm lý lười nhác thì có thể dùng phương pháp tán thưởng nhiều lần công tác của họ, khiến cho anh ta không sợ phê bình và trừng phạt. Nếu phản ứng hình thành dẫn đến nhiệt tình công tác thì chẳng bao lâu sẽ hết khẩn trương và bộc lộ tâm lý lười nhác của anh ta.

3. Lúc đó vô thanh thắng hữu thanh

Những bạn thường xem phim bạo lực nhất định sẽ thể nghiệm: cảnh dụng tóc gáy thường là cảnh vô thanh, im lặng đến mức rơi một cây kim cũng nghe tiếng động. Đạo lý này cũng rất linh nghiệm trúng kế đe dọa.

Đối vối người sát khí đằng đằng nếu như anh không động lòng không mở miệng, không thèm đếm xỉa thì sẽ sản sinh ra sức mạnh uy hiếp lớn hơn, lấy cứng chọi cứng. Có nghĩa im lặng là vũ khí cứng rắn nhất.

Một người thân ở làng mang lên thành thị cho anh công nhân 8 con gà mái để cho đẻ trứng bèn làm một cái chuồng ở góc tường. Xưởng trưởng sai người khuyên anh ta thịt gà, bỏ chuồng gà. Anh công nhân không chấp hành quyết định đó. Xưởng trưởng sai người cưỡng chế bắt gà phá chuồng. Anh công nhân bèn xông vào phòng làm việc của xưởng trưởng để gây sự. Xưởng trưởng đang làm một văn kiện không ngẩng đầu lên. Đợi cho anh công nhân tuôn hết thịnh nộ ra xong, xưởng trưởng bèn rút ngăn kéo ra ném cho anh công nhân quyết định về việc này và cảnh báo: nếu còn xảy ra việc tương tự sẽ đưa anh ra khỏi nơi ở cuả công xưởng. Nói xong ông rũ áo đi xuống phân xưởng. Bấy lửa giận của anh công nhân đã tắt ngấm cúi đầu ra về. Vị xưởng trưởng này là một sức mạnh vô thanh để chiếm thế tâm lý khiến cho anh công nhân không đánh mà thua.

Có một số con buôn không tiệc tiền mua đỗ gia dụng sang trọng đắt tiền để ám thị thực lực của mình cũng là một cách sử dụng kế vô thanh. Một số người lão luyện thường hạ thấp giọng khi nói khiến cho người ta không lường được. Nói thấp giọng cũng có tác dụng như vô thanh.

Về quân sự kế không thanh cũng dùng sự yên tĩnh tạo ra đe dọa.

Thời Tam Quốc sau khi tướng Ngụy Hạ Hầu Uyến thua trận ở Định Quân Sơn. Tào Tháo thân hành dẫn đại quân thân hành dẫn đại quân đánh chiếm Hán Trung. Tướng của Lưu Bị là Triệu Vân và

Hoàng Trung đi cướp quân lương của Tào Tháo thì đại quân của Tào Tháo gặp đại quân của Tào Tháo ào ào xông lên. Triệu Vân thấy tình thế nguy kịch bèn quất ngựa xông vào quân Tào Tháo, ra sức chém giết vừa đánh vừa lui. Triệu Vân là tướng quân đánh đâu thắng đó, quân Tào Tháo tan tác. Triệu Vân thắng trận sắp quay về doanh trại, thấy bộ tướng Trương Trứ bị thương bèn đưa vè doanh trại. Quân Tào đã tâp hợp lại bèn ra sức đuổi theo đến tận doanh trại của Triệu Vân. Hôm đó huyện lệnh mệnh Dương là Trương Dực đang ở trong doanh trại Triệu Vân, thấy tình thế như vậy cả kinh muốn đóng cửa doanh trại phòng thủ. Trái lại, Triệu Vân lại lện mở toang cửa doanh trại, hạ cờ xuống, dừng tiếng trống. Chốc lát doanh trại giống như doanh trại không người, im lặng vô thanh. Tào Tháo đứng trước doanh trại Triệu Vân quan sát hồi lâu rồi nghĩ là có phục binh, do dự một lúc rồi hạ lệnh rút lui. Quân Tào Tháo vừa trở gót, Triệu Vân bèn hạ lệnh nổi trống liên hồi, bắn cào sau lưng Tào Tháo. Bỗng chốc trống trận nổi ầm ầm tên bay vun vút, quân Tào Tháo cho là quả có phục binh sắp xông ra bèn bỏ chạy tháo thân dẫm lên nhau kẻ chết người bị thương không ít. Như vậy quân tào Tháo không đánh mà bại.
Hôm sau Lưu Bị đến doanh trại Triệu Vân nói với bộ hạ rằng: “ Triệu Tử Long gan đầy mình!”. Từ đó trong quân sự gọi Triệu Tử Long là Hổ uy tướng quân.

Dám mạo hiểm để đe dọa quân địch nếu không có gan hơn người, không có kỹ xảo thao túng nhân tâm, không hiểu biết tâm lý của đối thủ thì có thể biến hay thành dở.

Kế 33. Kế xuống đài.

Làm sao xuông đài thoát khỏi quẫn bách?

1 . Kỳ thực đài cũng không khó xuống

Thời kỳ Võ Tắc Thiên, nhà Đường nghiêm cấm bắt giết động vật, ngay cả cá trong sông cũng được bảo hộ. Ngự sử Lâu Sư Đức bị phái đến Thiểm Tây nhậm chức. Khi vừa đến nhiệm sở, quan đầu bếp làm tiệc có thịt chiêu đãi ông. Lâu Sư Đức hỏi: "Toàn quốc cấm giết động vật, sao lại có thịt?" Quan đầu bếp cung kính trình bày rằng: "Là thịt cừu do bị sói cắn chết". Sư Đức nói: "Con sói này thật biết điều. Ngày hôm sau, đầu bếp lại dâng món ăn cá. Lâu Sư Đức lại hỏi cá ở đâu ra. Đầu bếp đáp: "Con cá này do sói cắn chết" lâu Sư Đức quát mắng đầu bếp: "Ngươi ngu quá, không biết nói cá cắn chết cá hay sao?" Mượn cớ thì phải xảo diệu, nói cho khéo không có trí không làm được.

Âu Dương Tu không thích Phật giáo. Nếu ai nói với ông về Phật sự Phật thư thì ông tỏ ra bất bình. Thế nhưng con út của ông lại có tên cúng cơm là Hòa Thượng. Có người hỏi ông rằng: "Ngài không thích Phật giáo, bài xích hòa thượng thế tại sao con ngài lại đặt tên là Hòa Thượng". Âu Dương Tu đáp rằng: "Đó chính là vì ta coi thường Phật giáo giống như mọi người thường đặt tên cho con là Ngưu (trâu), Lư (lừa) vậy". Người hỏi không nhịn cười được, hết lời ca ngợi tài ăn nói của âu Dương Tu.

Rõ ràng lý do mà âu Dương Tu đưa ra không phải lý do thật sự. Nhưng trong trường hợp người khác không mở miệng được mà ông lại tìm ra được lý do có sức thuyết phục nhời ta quả là người cơ trí.

2. Để cho người ta có đường xuống đài, cứu vãn tình thế như cứu hỏa

Nhà hàng Bắc Kinh có một thợ cắt tóc già tên là Châu Điện Hoa, đã từng cắt tóc cho Chu Ân Lai hơn 20 năm thành ra bạn với nhau. Chu Ân Lai thường cắt tóc, lúc nhàn rỗi thường đến nhà hàng vào ban đêm. Khi có quá nhiều khách chờ cắt tóc: Thợ cắt tóc bận rộn thì các khách đều nói thủ tướng rất bận, xin nhường cắt tóc trước nhưng Chu Ân Lai đều khéo léo từ chối, ngồi xem báo chờ đến lượt. Có khi Chu Ân Lai quá bận không có thời gian đến nhà hàng này cắt tóc bất đắc dĩ phải mời cụ Châu đến nhà cắt tóc. Có một lần cụ Châu cắt tóc cho Chu ân Lai đến lúc cạo mặt bỗng nhiên Chu Ân Lai ho khiến cho dao cạo làm dứt một vết nhỏ dưới cằm chảy máu. Cụ Châu thất thế rất lo lắng vội vàng xin lỗi Chu Ân Lai. Chu Ân Lai điềm dạm an ủi ông rằng: "Không hề tránh ông được. Lỗi tại tôi ho không báo trước, may mà ông nhanh tay nhấc dao ra!" Cụ Châu nghe xong rất cảm động mà vẫn lo trong lòng. Chu ân Lai muốn an ủi cụ Châu bèn mời cơm.

Vui lòng mở đường xuống đài cho người khác không phải chỉ là vấn đề kỹ thuật. Người không có lòng bao dung đại lượng, thường thích thú khi thấy người khác khốn quẫn thì không bao giờ trở thành cao thủ trọn vẹn.

Dạ hội ngày 23 tháng 9 năm 1993, đài truyền hình Bắc Kinh truyền hình trực tiếp ở Ngũ Châu đại tửu điếm. Quan chức các giới ở Bắc Kinh được mời tham dự.

Khi đài truyền hình sắp phát tiết mục xin đăng ký thế vận hội Olympic này qua vệ tinh ra toàn thế giới, vào 2 giờ 15 phút ngày 24 tháng 9, chủ tịch ủy ban Olympic thế giới ngài Havelant xuất hiện trên màn hình thì tất cả những người Trung Quốc ngồi trước máy ti vi đều chờ ông nói hai chữ Bắc Kinh. Quả nhiên ngài Havelant đã nói. ông dùng tiếng anh nói: "cảm ơn bắc Kinh". Có người chỉ nghe hai tiếng Bắc Kinh cho rằng Bắc Kinh đã được chấp nhận bèn hoan hô rầm rĩ cuồng nhiệt sôi động, các ký gia chuẩn bị phỏng vấn.

Ông Trương Đế, danh ca Đài Loan là khách mời danh dự cũng chìm trong làn sóng cuồng hoan. Bỗng nhiên ông thấy trên màn hình CCTY cảnh dân chúng Sydney hoan hô rầm rộ. Ông bỗng tỉnh ngộ vội vàng bảo với mọi người xung quanh: "Bình tĩnh, có lẽ đã lầm rồi!" Hội trường im phăng phắc.

Trương Đế đứng dậy một cách khó nhọc. Danh ca nổi tiếng cơ trí lịch duyệt này lần đầu tiên cảm thấy khó nói. Ông nói: "Các vị, vừa rồi khi nghe hai tiếng Bắc Kinh, tim tôi đập rộn ràng vui sướng. Tôi tưởng rằng chúng ta đạt được vinh dự tổ chức thế vận hội, nhưng cuối cùng lại là Sydney. Nhưng tôi cho rằng Bắc Kinh đã thắng lợi rồi, thật sự thắng lợi rồi?" Hội trường vỗ tay nhiệt hệt . Ông nói tiếp: " Qua truyền hình, các vị thấy Bắc Kinh đã trở thành tiêu điểm của thế giới, tham gia thế vận hội rồi, chúng ta đã luôn là vũ đài thế giới. Đó là niềm kiêu hãnh của chúng ta... Các bạn thân mến, tôi từ đài Loan đến nhưng tôi đại biểu Trung Quốc, người Hoa toàn thế giới chúc Bắc Kinh của chúng ta tượng trưng cho tự do và hoà bình vĩnh viễn tiến lên, tiến đến thắng lợi! Vừa rồi có bạn nói 40% hi vọng là đúng. Trong một thời gian ngắn mà chúng ta khiến cho toàn thế giới hiểu biết chúng ta là không đủ, chúng ta nỗ lực tiến nhanh lên nữa, Bắc Kinh phải đi theo hướng đó".

Trương Đế giải tỏa khéo léo, mở ra con đường xuống đài cho toàn thể người Trung Quốc, cứu vãn tình thế. Đó là nhờ trong lúc cấp bách ông vẫn giữ được bình tĩnh thong dong tự tại.

Những việc khiến người ta không xuống đài được đa số xảy ra trong lúc bất ngờ, ngoài dự liệu của người ta. Nhưng chỉ cần có thể kịp thời thay đổi góc độ, khéo léo hóa giải thì không những tìm ra con đường xuống đài mà thậm chí lại làm cho cuộc sống thêm thú vị.

Có một đôi vợ chồng tranh chấp việc nhỏ nhặt cãi vã không thôi. Chính vào lúc bà vợ đang dở giọng sư tử gầm ra thì có một cặp vợ chồng bạn đến chơi Ông chồng quẫn bách khốn cùng. May bà vợ cũng

mềm tình giữ thể diện cho chồng, thấy bạn đến bèn lập tức dừng lời nhưng vẫn chưa có lối thoát. Người bạn thấy thế, cười nói rằng: "Nghe hai bạn chuyện trò rất nồng nhiệt, tôi đến không đúng lúc rồi". Nghe thế bà vợ đỏ mặt không nói gì bỏ đi. Ông chồng vội vã nói với bạn: "Đánh là thương, mắng là yêu chúng tôi vùa rồi đang nhu thế đó. Chớ thấy bà ấy vưa rồi ra vẻ hung hăng, chính là đang tỏ ra quan tâm tôi đó, không tin anh cử hỏi bà ta". Bà vợ bèn từ trong buồng chạy ra cười ha ha với bạn. Thế là chấm dứt cuộc tranh cãi.

Vợ chồng hóa giải với nhau như thế cần phải có hai tố chất mới được. Một là phải có lòng bao dung nhẫn nhịn nhau, vui lòng mở đường xuống đài cho nhau. Hai là phải giỏi ứng biến giống như lính cứu hỏa lâm nguy, không biết sợ thi mới có phản ứng nhanh chóng giải tỏa tình thế.

Trong trường giao tế, mỗi người đểu phải xuất hiện trước mặt mọi người cho nên phải đặc biệt chú ý hình tượng của mình, vì thế lòng tự trọng và lòng hy sinh đặc biệt mãnh liệt so với bình thường. Người ta bị tâm trạng đó chi phối mà bị anh làm cho không có đường xuống đài thì phản ứng mãnh liệt hơn bình thường, thậm chí kết thành oán thù suốt đời. Còn như anh đã mở đường cho họ xuống đài, bảo vệ được thê diện của họ thì họ cảm kích vô cùng. Trong giao lưu, mở đường cho người ta xuống đài có anh hưởng rất sâu xa, cứu vãn tình thế như cứu hỏa.

3. Lấy lại thể diện

Nhiều lúc con người phải tính toán cho mình. Có một số người không thông cảm hoàn cảnh của anh, thấy anh lâm vào cảnh quẫn bách thì vui sướng. Cho nên hóa giải không phải chỉ lo cho người mà trước tiên là để tìm đường xuống đài cho bản thân, thoát khỏi bế tắc. Thuật tự tìm đường xuống đài không thể không học tập. Dưới đây trình bày đôi điều.

Trong cuộc sống hiện thực thường gặp trường hợp do lời nói sai mà lâm vào quẫn bách, ít nhiều ảnh hưởng đến mặt trái của giao tế. Cho nên sau khi nói sai thì quan trọng nhất là sửa sai như thế nào. Để sửa sai kịp thời sáng tạo một mối quan hệ tốt và một tâm cảnh tốt trong giao tế thì cần nắm được các phương pháp sửa sai. Lâm sai sửa sai là một biện pháp tốt. Biện pháp này là sau khi nói sai phải tiếp tục theo dòng nói sai một cách khéo léo dẫn đến sửa sai. Chỗ xảo diệu của biện pháp này là phải không động lòng, mặt không biến sắc xoay thuyền câu chuyện sang hướng khoe một bách tự nhiên.

Trong một tiệc cưới, khách mời chen chúc nhau đến chúc mừng cô dâu chú rể. Một ông quá cảm động nói: "Đi qua mùa yêu đương thì bước vào con đường hôn nhân dài dằng dặc. Phải thường xuyên bôi trơn bánh xe tình cảm. Hai bạn bây giờ giống như một cỗ máy cũ...". Vốn ông ta định nói "cỗ máy mới" nhưng lại nói nhầm khiến cho mọi người thảng thốt. Cặp tân hôn bất mãn vì họ vừa ly hôn với bạn tình cũ, cho rằng ông khách chế giễu họ. Ông khách vốn muốn so sánh tân nhân với cỗ máy mới, hy vọng họ ít ma sát nhau mà thông cảm cho nhau. Nhưng đã lỡ lời rồi cải chính càng vô vị. Ông lập tức trấn tĩnh lại nói tiếp: đã qua thời kỳ chạy rô đa". Cử tọa vỗ tay tán thưởng. Ông lại nói tiếp: "Tân lang tân nương, chúc mừng hai bạn vĩnh viễn tắm trong gió xuân". Mời người vỗ tay tán thưởng, đôi tân nhân rạng rỡ tươi cười, mặt như nở hoa.

Vị khách này lấy sai sửa sai thật tuyệt. Nói sai rồi thì cứ tiếp tục nói theo điều nói sai nhưng chuyển ý sang hướng khác, thay đổi ngữ cảnh, đổi lời nói sai khó chịu thành lời chúc phúc giống như điểm thạch thành kim.

Tại một số nơi công cộng anh đã từng phạm sai lầm nay có người cố ý nhắc lại điều không tốt đẹp đó của anh . Nếu anh trực tiếp giải thích thì e không bao nhiêu người thông cảm với anh mà có khi lại tiếp tục chất vấn anh khiến cho tình thế càng xấu đi. Trong trường

hợp này anh có thể dùng tỉ dụ, ám thị... khiến cho người ta thông cảm với hoàn cảnh phạm sai lầm của anh.

Krutsop đã từng được Stalin hết sức tín nhiệm và trọng dụng. Sau khi ông phê phán Stalin thì nhiều người Xô Viết nghi ngờ rằng nếu như đã biết sai lầm của Stalin từ trước thì tại sao ông lại chưa bao giờ đưa ra ý kiến bất đồng với Stalin? Ông có tham dự vào những hành vii sai lầm đó hay không?

Trong một đại hội đại biểu của Đảng Cộng Sản Liên Xô, Krutsop lại phê phán sai lầm của Stalin. Có người trong hội nghị đưa lên một miếng giấy, Krutsop mở ra đọc: “Lúc bấy giờ ông đang ở đâu?"

Đó là một vấn đề hết sức gay cấn, mặt Krutsop rất khó coi, khó lòng trả lời nhưng không thể né tránh câu hỏi này mà cũng không thể giấu mảnh giấy đi đâu. Ông cũng biết nhiều người có câu hỏi như thế, hơn nữa bên dưới hàng ngàn cặp mắt đang chăm chú nhìn mảnh giấy trong tay ông chờ ông đọc lên. Krutsop suy nghĩ một lúc
rồi cầm mảnh giấy lên đọc nội dung. Sau đó ông nhìn xuống hội trường lớn tiếng nói: "Ai viết mảnh giấy này mời đứng dậy lên bục ngay". Không ai đứng dậy. Mọi người tim đập thình thịch không biết Krutsop định làm gì? Người viết mảnh giấy càng lo lắng không biết sau này điều tra bị phát hiện thì sẽ như thế nào? Krutsop lại nhắc lại một lần nữa, toàn hội trường lặng im như chết, mọi người đã chờ cơn giận của Krutsop bột phát ra. Vài phút trôi qua, Krutsop nói một cách bình tĩnh: "Được rồi, tôi bảo cho anh biết, lúc bấy giờ tôi đang ngồi ở chỗ hiện nay anh đang ngồi".

Krutsop đã khéo léo sáng tạo ra một cục diện mượn cảnh tượng mà mọi người đều hiểu hàm nghĩa để chuyển hóa thành ẩn ý trong đáp án của ông. Cánh trả lời này vừa không tổn hại uy tín của mình vừa làm cho người nghe cảm nhận thấy ông che giấu sai lầm một cách văn.

Cách hóa giải hữu hiệu này làm cho người ta ó thể nghiệm thật sự của bản thân, từ đó cảnh tỉnh họ chất vấn quá hà khắc nan giải.

Như vậy, có nhiều cách mở đường xuống đài cho người khác và cho bản thân giữ được thể diện, chuyển biến được tình thế từ quẫn bách sang thoải mái. Điều cốt yếu là bình tĩnh và nhanh trí cũng có khi phải có cả hài hước.

Kế 34 Kế ám thị

Làm thế nào dùng lời nói khéo léo khiên cho đôi phương hứng thú?

1. Lời nói nghe thanh, chiêng trống nghe âm

Trong cuộc sống có nhiều lời không thể nói trực tiếp mà phải ám thị. Cho nên có lối nói nước đôi, nói bóng nói gió, chỉ chó mắng mèo.

Năm 1972, tổng thống Mỹ Nixon đang thăm Liên Xô sắp đi thăm các thành phố khác. Tổng bí thư Đảng Cộng Sản viên Xô Bretgonhep ra sân bay tiễn khách. Máy bay có sự cố, một động cơ không làm việc. Nhân viên sân bay lập tức kiểm tra máy bay. Nixon và tùy tùng đành chờ. Bretgonhep từ xa nhìn, lông mày nhíu lại. Để che giấu sự quẫn bách, ông bèn cố ý nói nhẹ nhàng: "Thưa Ngài Tổng Thống, thật đáng tiếc, xin lỗi Ngài làm lỡ chuyến bay của Ngài!" ông vừa nói vừa chỉ tay những người đang bận rộn trên sân bay và nói tiếp: "Ngài xem, tôi phải xử phạt họ như thê'nào?" Nixon đáp rằng: "Không! Nên đề bạt họ! Nếu như không phát hiện được sự cố thì khi máy bay lên trời rồi càng đáng sợ hơn!" Lời nói của Nixon ngầm ý châm chọc cay chua, chỉ trích một cách vô thanh mà lại thể hiện ra tựa hồ khen ngợi. Nghe lời nói đó ngoài cười đau khổ ra khó còn biết nói gì nữa.

Nghe lời nói phải nghe thanh, nghe chiêng trống phải nghe âm, tức phải hiểu cái ẩn tàng bên trong thanh và âm.

Nghe lời nói có chính xác hay không thì ngoài năng lực tu dưỡng ngôn ngữ của bản thân ra, giải mã lời nói chính xác hay không mới là quan trọng. Không nên xem thường sai lầm giải mã lời nói. Sai lầm đó

không những làm trò cười mà còn ảnh hưởng đến mâu thuẫn và hiểu lầm trong giao tế.

Có khi người ta không nhận thấy thông tin của anh bởi vì họ không nắm được ý thật trong lời nói của anh.

Cậu Cường Ni nói với thầy giáo rằng: "Em không muốn dọa người nhưng cha em bảo, nếu thành tích học tập của em kém thì có người phải bị đòn". Thầy giáo ngộ nhận là cha cậu dọa đánh thầy giáo.

Để tránh hiểu lầm thì khi nói, chúng ta phải chú ý đến dùng chữ có đắc hay không và cũng phải chú ý ẩn ý của lời nói có thích đáng hay không. Ví dụ có một câu quảng cáo thường gặp: "Heineken có thể là loại bia ngon nhất thế giới". Có người cho quảng cáo này tương đối thực tế, không khoa trương. Nhưng nếu xét từ góc độ ẩn ý thì câu quảng cáo đó có vấn đề. Câu đó có hàm nghĩa là Heineken không nhất định là loại bia nhất thế giới. Hàm nghĩa này tất người quảng cáo không thích.

Trong cuộc sống hàng ngày cũng vậy, đến chơi nhà người ta chớ thấy vật hay đẹp mà khen. Đại loại như: “Chai rượu này rất ngon", "Cái bật lửa này đẹp quá", như vậy chủ nhà lầm tưởng anh muốn uống rượu và muốn có tặng phẩm.

Nhưng khi anh lỡ nói ra một câu có thể có hàm nghĩa không tốt thì không nên hoang mang bởi vì ngữ nghĩa thông dụng của từ hội mạnh hơn ẩn ý của lời nói. Hoàn toàn có thể sửa lại cho khỏi hiểu lầm. Ví dụ khi anh khen rượu ngon bị hiểu lầm muốn uống rượu thì anh có thể nói thêm anh không uống được rượu vì lý do gì đó. Thế là chủ nhà hiểu ý của anh, không còn hiểu theo ẩn ý lời nói nữa.

2. Dĩ nhu khắc cương, che giấu chỗ lợi hại của mình

Trong cuộc sống hàng ngày, trực tiếp nhục mạ người khác tất họ dễ dàng hiểu ngay. Còn nếu như biết dùng ẩn ngữ để nhục mạ người khác thì người nghe phải chú ý lắm mới hiểu. Người nghe không

những phải nghe ra ác ý của người nói và hơn nữa khi cần thiết có thể dùng gậy ông đập lưng ông phản kích lại.

Nghe nói có một thương gia gặp thi sĩ Haimt (nhà thơ Do Thái) bèn nói với ông ta rằng: "Gần đây tôi đến đảo Tahiti, ông có biết trên đảo có cái gì đáng chú ý hay không Haimt đáp lại rằng: "ông nói đi, cái gì vậy? Thương gia nói: "Trên đảo đó vừa không có người Do Thái vừa không có con lừa." Haimt trả lời: "Hay lắm, nếu tôi và ông cùng đến Tahiti thì có thể bổ khuyết hai thiêú sót đó. "

Thương gia đánh đồng người Do Thái với con lừa, rõ ràng ngầm mắng người Do Thái giống con lừa. Haimt hiểu đối phương mắng mình bèn trả lời ẩn ý thương gia là con lừa khiến cho thương gia cụt hứng mà mang nhục vào thân.

Khi bị bọn tiêu nhân nói bóng nói gió nhục mạ anh thì anh có thể dùng các biện pháp sau đây:

1. Dĩ nha hoàn nha (nếu người ta đánh gãy răng anh thì anh cũng đánh gãy răng người ta).

Anh phải kịp thời nắm bắt được chỗ sơ hở trong lời nói đối phương phản kích vạch mặt đối phương. An Đồ Sinh rất giản dị, đội một chiếc mũ rách đi ra đường. Có người qua đường chế nhạo ông nói rằng: "Cái đồ chơi gì trên đầu anh đấy? Có thể gọi đó là cái mũ ư?" An Đồ Sinh lập tức phản kích nói rằng: "Cái đồ chơi gì dưới mũ anh đấy? Có thể gọi đó là cái đầu được ư?" An Đồ Sinh đã dùng lại phương thức nói của đối phương để ăn miếng địa miếng khiến cho mọi người xung quanh thích thú vô cùng.

2. Lấy lùi làm tiến.

Thời xưa Yến Anh của nước Tề đi sứ nước Sở. Yến Anh lùn, vua Sở bèn chế giễu nói rằng: !'Chẳng nhẽ nước Tề hết người rồi hay sao? Yến anh đáp rằng: "Người qua lại trên nước đường thủ đô nước Tề chỉ cần giơ tay áo lên là che mặt trời, nhỏ mồ hôi xuống thì như mưa, mọi người chen chân nhau sao lại nói là nước Tề không có người". Vua sở tiếp tục nói: " Nếu đã đông người như thế thì sao lại phái người như

ông đi sứ?" Yến Anh đáp lại rằng: " Vua Tề sai người có bản lĩnh nhất đi sứ nước có vua hiền tài nhất, phái người hèn kém nhất đến nước có vua kém nhất. Tôi là người hèn kém nhất nên bị phái đến nước Sở" Vua Sở hổ thẹn.

Trong câu chuyện này Yến Anh đã dùng phương pháp lấy lùi làm tiến tựa hồ tự đánh giá mình thấp mới bị phái đến nước Sở đó là lùi, thực tế là chế giễu vua Sở bất tài, đó là tiến. Lấy lùi làm tiến, giấu kim trong bọc khiến cho Sở Vương không nhục mạ được Yến Anh mà trái lại lại bị chê bai.

3. Che giấu lợi hại của mình.

Trong một số trường hợp có thể đem một từ tách ra giải thích đem lại một ý mới cảnh mới. Có một lần Chu ân Lai tiếp kiến ký giả Mỹ, một ký giả không có thiện ý khiêu khích hỏi rằng: "Thưa Ngài thủ tướng tại sao người Trung Quốc gọi đường cái con người đi là mã lộ (mã là ngựa, lộ là con đường)?" Thủ tướng Chu ân Lai nghe xong trả lời một cách tự hào rằng: "Người Trung Quốc chúng tôi là Mã Khắc Tư phi lộ (con đường của Mác) gọi tắt là mã lộ". Vị ký giả này câm miệng không nói nên lời. Câu trả lời thần diệu này của Chu ân Lai đã lợi dụng khéo léo phương pháp tu từ học sáng tạo ra một hàm ý tân kỳ điểm thạnh vi kim, hóa thuyết thành xảo vừa bảo vệ được sự tôn nghiêm của Trung Quốc lại phản kích khéo léo vị ký giả Mỹ nọ. Thật là che giấu lợi hại của mình quy thần không thấy được, một khi bộc lộ lợi hại thì thiên hạ không ai chống lại được.

4. Dĩ nhu khắc cương.

Ví dụ hai ông Giáp và ất vốn quan hệ với nhau kháng tốt . Một hôm hai ông gặp nhau trong hẻm nhỏ. Giáp ngạo mạn bảo Ất rằng: "Ta không nhường lối đi cho ngươi, ngươi làm gì được ta? ăn thịt ta ư?" Ất chậm rãi nói rằng: "Đương nhiên tôi không thể ăn thịt anh vì tôi theo đạo Hồi". Câu trả lời tựa hồ Ất thỏa hiệp với Giáp, kỳ thực ngầm mắng Giáp là con lợn (vì người theo đạo Hồi không ăn thịt lợn).

Trong lời lại có lời, cơ bản có hai công cơ bản. Một là có thể nghe được ý tại ngôn ngoại của đối phương, hiểu được thâm ý ác độc, nếu không thì trở thành đầu đề đàm tiếu của người ta. Hai là phải biết diễn đạt ý mình một cách uyển chuyển khéo léo, lời nói rất nghệ thuật mà lại khiến cho người nghe ngầm hiểu trong lòng biết rõ chỗ
lợi hại trong lời nói của anh. Địch thủ của anh tiến công cạnh sườn có ý ác độc, đó là một loại sấm sét vô hình, thậm chí (có thể làm cho anh thân bại danh liệt. Anh chớ có xem thường. Thượng sách để đối phó với ám tiễn bắn lén là ảo thuật bắt tên quay lại đả kích địch thủ. Bảo vệ thanh danh và thể diện của mình là tự bảo vệ. Muốn đứng vùng trong trường đời phải chuẩn bị công lực.

3. Làm bẽ mặt người ta vừa đủ thì thôi

Trong quan hệ giao tế, do nhiều nguyên nhân có lúc chúng ta làm bẽ mặt người khác. Nếu xử lý không thỏa đáng dễ dẫn đến đắc tội với người ta, thậm chí kết oán thù. Người ta có lỗi với anh thì anh vẫn phải có thể tha được thì tha. Tha tội cho người khác cũng không thể sỗ sàng. Tâm sự với người thân cũng phải hàm súc khéo léo, không được lỗ mãng. Lợi dụng trong lời có lời để ám thị cho người khác cũng không thể không có kỹ xảo ảo diệu.

1. Cự tuyệt cũng phải có phương pháp.

Có một số người nhờ người giúp đỡ song vì nhiều lý do không tiện mở miệng nói thẳng, thích dùng ám thị ném đá dò đường. Lúc đó tốt nhất anh cũng dùng ám thị để cự tuyệt.

Hai người đi làm thuê tìm đến nhà anh Lý đồng hương đang công tác tại thành phố, phàn nàn làm thuê khó nhọc mà lại không đủ tiền ở nhà trọ hay thuê phòng riêng. Ngầm nói muốn ở nhờ nhà anh Lý. Anh Lý nghe xong bèn ám thị nói rằng: "Đúng rồi, thành phố không bằng ở nhà quê ta, chỗ ở rất khó khăn, như tôi đây hai gian phòng nhỏ như lỗ mũi mà ở cả ba thế hệ. Cậu con học trung học của tôi không có giường, đêm đêm đành ngủ trên đi văng. Hai anh từ xa

đến thăm tôi đáng lẽ phải giữ lại chơi vài ngày, đáng tiếc không thể làm được!" Hai vị đồng hương nghe xong hiểu ý bèn rút lui.

2. Trách móc cũng phải có kỹ thuật.

Nói chung trong tranh luận thì phía có ưu thế rõ rệt chớ nói quá rắn, quá chặt chẽ. Dù cho đối phương sai cả thì tốt nhất kẻ thắng cuộc cũng nên buộc đối phương nhận lời và kết thúc tranh luận một cách có thể diện.

Một công nhân viên chức một cơ quan nọ trong khi ăn cơm ở một hiệu cơm phát hiện có con ruồi trong bát canh bèn nổi giận. Anh ta chất vấn người phục vụ, người này thản nhiên không đếm xỉa. Sau đó anh tìm chủ hiệu hỏi: "Bát canh này là cho ruồi hay cho tôi, xin ông giải thích cho?" Chủ hiệu mắng người phục vụ mà thản nhiên không quan tâm anh ta. Anh ta bèn ám thị chủ hiệu: “Xin lỗi, xin ngài cho tôi biết khởi tố hành vi xâm phạm quyền lợi người khác của con ruồi như thế nào?" Bấy giờ chủ hiệu mới ý thức sai sót của mình bèn đổi bát canh khác và xin lỗi: "Anh là khách quí nhất của chúng tôi". Rõ ràng anh công nhân có lý trăm phần trăm nhưng không quấy nhiễu chủ hiệu mà mượn việc tố cáo con ruồi để ám thị cho đối phương buộc phải xin lỗi. Thật vô cùng hài hước hóm hỉnh mà lại hóa giải rất đạt tình thế quẫn bách của hai bên.

3. Dùng lựa chọn kết thúc xung đột.

Trong cuộc tranh luận náo nhiệt, khi kẻ có lý thấy rằng dùng lý lẽ phân bua không ích gì nữa thì dùng một cách nói ngoài mềm trong rắn kết thúc tranh luận. Đem hình thế không thể lưỡng toàn kỳ mỹ đặt ra trước mặt đối phương, khiến cho họ mất cơ sở tranh luận thì có thể đạt kết quả cảnh tỉnh đối phương làm dịu không khí tranh luận.

Nhà sinh vật học Baxit đang làm thí nghiệm trong phòng thì một thanh niên đột nhiên xông vào chỉ trích ông dụ dỗ vợ anh ta. Tranh luận dẫn đến hai bên quyết đấu ổng Baxit thanh bạch hoàn toàn có thể đuổi anh thanh niên ra khỏi phòng hay hơn là quyết đấu. Nhưng làm như vậy không giải quyết được vấn đề, thậm chí có thể

dẫn đến cả hai bên đều bị thương. Lúc bấy giờ Baxit trầm giọng nói rằng: "Tôi vô tội... Nếu như anh không thể không quyết đấu vậy thì tôi sẽ chọn vũ khí." Đối phương đồng ý. Baxit bèn nói rằng: "Trước mặt có hai chiếc lọ, một chiêc đựng vi khuẩn đậu mùa, một chiếc đựng nước lã Anh hãy chọn lấy một lọ mà uống cạn, lọ còn lại tôi sẽ
uống nốt. Có được không Anh thanh niên lặng người, bỗng chốc anh ta lâm vào tình thế nan giải vì không biết lọ nào có vi khuẩn lọ nào là nước lã. Anh ta đành phải chấm dứt tranh luận và khiêu chiến, lặng lẽ rút lui. Rõ ràng Baxit đã đưa ra một vấn đề hóc búa, bề ngoài mềm mỏng mà bên trong chứa đầy chông gai, như vậy mới kết thúc được việc quyết đấu.

4. Giải nghĩa để loại bỏ khốn quẫn, đưa ra một cách giải thích nào đó để tỏ sự bất mãn của mình.

Chu nữ sĩ đi công tác ngồi trên xe lửa cạnh một chàng trai có vẻ đạo cao đức trọng. Anh ta bắt chuyện với Chu nữ sĩ. Chu nữ sĩ thấy ngồi im cũng vô vị bèn trò chuyện với anh ta. Khi bắt đầu thì chàng trai còn tỏ vẻ đứng đắn chi bàn luận việc đi tàu vất vả mà một số vấn đề xã hội không hợp lý. Nhưng không biết vì sao đang nói chuyện bỗng nhiên chàng trai chuyển sang hỏi Chu nữ sĩ rằng: "Cô đã kết hôn chưa?" Chu nữ sĩ bỗng thấy chán ghét anh ta bèn bình thản trả lời: "Thưa ông, tôi nghe người ta nói không nên hỏi đàn ông thu nhập bao nhiêu cho nên tôi không hỏi thu nhập của ông. Và người ta nói không nên hỏi phụ nữ kết hôn chưa cho nên tôi không thể trả lời câu hỏi của ông. Xin lỗi ông. Chàng trai nghe nói thế bèn cảm thấy mình quá đường đột, gượng cười không nói nữa.

Chúng ta không thể không thán phục Chu nữ sĩ lợi khẩu. Chỉ mấy câu mà vừa tỏ ý bất mãn đối phương thất lễ lại không làm cho đối phương không còn đường xuống đài, được cả đôi đường.

5. Giả vờ hồ đồ.

Người nghe được trong lời có lời mà lại giả vờ không nghe ra khiến cho đối phương vô kế khả thi. Ví dụ cậu Minh nói với cha rằng:

"Cha này, hôm nay cha của cậu Vĩ đưa nó đi chơi". Người cha bèn trả lời: "Đúng, cha biết rồi". Cậu Minh có ẩn ý xin cha dẫn đi chơi. Cha cũng hiểu ý con song cố ý giả vờ hồ đồ.

6. Ngầm trao tâm sự.

Có thể nhìn thấy thế giới nội tâm một con người qua sắc mặt cử chỉ và ngôn từ. Bạn tình có hàm dưỡng thì có thể hiểu rõ tình cảm của người yêu qua một cử chỉ, thậm chí một cái nhìn của đối phương. Khi xem các tiết mục văn nghệ thì bạn trai thường bình luận thao thao bất tuyệt làm ảnh hưởng bạn gái và người xung quanh, lúc đó bạn gái có thể dùng ngôn ngữ thân thể để tỏ ý bất mãn hoặc giả chăm chú xem biểu diễn, tỏ ý không quan tâm nghe lời chàng nói hoặc giả xem tạp chí, tỏ ra không hứng thú lời chàng. Chàng bèn dừng lời bởi vì thấy nàng không quan tâm. Trong lúc yêu đương, lắm lúc chàng quá kích động không khống chế được tình cảm, ánh mắt hay cử chỉ của chàng tỏ ra rất ham muốn. Thế thì nàng nên đối phó như thế nào? Trách móc thì e tổn thương chàng mà để cho chàng tùy ý muốn làm gì thì nàng không muốn. Tốt nhất nên nhìn chàng một cách giận dỗi hay xị mặt xuống làm ra vẻ lạnh nhạt thì chàng sẽ hiểu nàng bất mãn không dám tùy tiện nữa.

Kế 35. Kế đàm phán

Làm thế nào để chiếm thượng phong trong xung đột và tranh chấp?

1 . Đàm phán là một cuộc đọ sức nhẫn nại

Quá trình kích tướng luôn luôn là quá trình đọ sức nhẫn nại, ai mất nhẫn nại trước thì thua. Trong một câu chuyện về Rockerffeller kể lại một hôm đột nhiên một ngươi xông vào phòng làm việc đến trước bàn của ông nắm tay đấm mặt bàn, nổi giận đùng đùng, hét to: " Roekerffeller! Tao hận mày! Tao có đầy đủ lý do để hận mày rồi chửi mắng hơn mấy phút. Các nhân viên trong phòng làm việc vô cùng công phẫn, cho rằng Rockerffeller sẽ ném lọ mực vào mặt anh ta hay gọi bảo vệ đến đuổi anh ta ra, nhưng ngoài dự đoán của mọi người, Rockerffeller không làm như vậy. Ông dừng bút nhìn anh ta một cách hiền hòa. Anh ta càng hung hăng ông càng hiền hòa khiến cho anh ta không hiểu tình thế ra sao dần dần bình tĩnh lại. Bởi vì một người nổi giận mà không ai phản kích thì không thể nổi giận lâu dài được. Anh ta mất giận. Anh ta chuẩn bị đến đấu Rockerffeller và đã nghĩ Rockerffeller sẽ phản ứng như thế nào, anh ta sẽ phản bác như thế nào. Cuối cùng anh ta gõ mấy cái lên mặt bàn, vẫn không có phản ứng gì đành lủi thủi bỏ đi. Còn Rockerffeller thì điềm nhiên như không có việc gì xảy ra, cầm bút tiếp tục công tác. Không đếm xỉa sự công kích vô lễ của đối phương là giáng trả một đòn thí mạng. Nguyên nhân thắng lợi là trong khi đối thủ nóng nảy, không nhẫn nại được nữa, liên tục tấn công anh mà anh vẫn bình tĩnh. Rockerffeller dùng biện pháp hạ thấp mình để kích tướng còn

đối phương dùng chọc tức làm thủ đoạn, nhưng đối phương không có công phu nhẫn nại bằng Rockerffeller cho nên thất bại rút lui.

Lại còn có một ví dụ khác: Glina bỏ phiếu phản đối một quyết định của quốc hội. Lãnh tụ đảng ông mắng ông là đồ phản bội, muốn phá hoại đảng. Lúc bấy giờ Glina đang viết, không thèm ngẩng đầu lên tựa hồ không có ông lãnh tụ cạnh mình. ông này thấy Glina lạnh lùng như thế lại càng thêm giận dữ, giận dữ đến mức nhục mạ Glina. Nhưng Glina vẫn không đếm xỉa, vẫn tiếp tục viết. Ông khách không còn cách gì khác bèn đi quanh bàn giấy của Glina rồi quay về chỗ cũ đứng lại tiếp tục nói thao thao bất tuyệt. Dù ông khách đã lặp đi lặp lại hành động này mấy lần nhưng Glina vẫn không ngừng bút. Cho đến khi hết lời hết giận ông khách chuẩn bị ra về, Glina mới từ từ đặt bút xuống, mỉm cười ném ra một cái nhìn đắc ý và nói: "Sao lại vội đi thế Quay lại tiếp tục trút giận đi?”

Đánh nhau phải chọn đối thủ, khích tướng phải tìm người lỗ mãng. Tìm người khí cao chục trượng lạnh như băng giá mà kích tướng thì sẽ giáng như Napoleon gặp Mettonick, Chu Du gặp Khổng Minh. Kết quả tất nhiên lại bị kích tướng, tự mình chuốc lấy nhục vào thân.

2. Đạo đàm phán là nhất xướng nhất họa

Triệu phú Mỹ Hove Husse có một lần muốn mua một loạt máy bay bèn tiến hành đàm phán với đại biểu một hãng chế tạo máy bay. Husse đề nghị viết rõ vào hợp đồng 34 yêu cầu của ông trong đó có 11 yêu cầu không thể nhân nhượng, nhưng điều đó lại là bí mật của đối phương. Đối phương không đồng ý. Hai bên không bên nào chịu nhượng bộ, xung đột càng ác hệt phát triển đến mức đuổi Husse ra khỏi hội trường. Về sau Husse phái đại diện đến tiếp tục đàm phán. ông bảo với người đại diện chỉ cần tranh thủ được 1 1 điều chính trong 34 điều thì được rồi. Sau một thời gian đàm phán người đại diện đã tranh thủ được 30 điều trong đó có 1 1 điều hành. Husse rất kinh

ngạc hỏi người đại diện làm sao đạt được thành tích huy hoàng như thế. Người đại diện đáp rằng: "Rất đơn giản, mỗi khi đàm phán đến chỗ không nhất trí, tôi bèn hỏi đối phương: "ông muốn giải quyết vấn đề này với tôi hay là chờ Hove Husse cùng ông giải quyết? Kết quả lần nào đối phương cũng đồng ý với tôi!'.

Rõ ràng bộ mặt của Husse và bộ mặt của người đại diện xem ra không khác gì nhau nhưng hợp hai bộ mặt lại thì có chỗ diệu dụng khôn lường. Đó là phương pháp mặt đỏ mặt trắng. Cách làm của sách lược này là đầu tiên đưa mặt trắng ra trước, dùng thái độ hùng hổ tiến công đối phương, đưa ra những yêu cầu quá đáng, ngạo mạn vô lễ, lập trường cứng rắn khiến cho đối phương phiền lòng phản cảm. Sau đó mặt đỏ ra sân khấu, thái độ ôn hòa tao nhã, nét mặt thành khẩn, nói năng hợp tình hợp lý và khéo léo ám thị cho đối phương biết nếu đàm phán không thành công thì mặt trắng lại tái xuất giang hồ. Như vậy đã tạo ra áp lực tâm lý cho đối phương. Trong tình thế đó, một mặt đối phương không muốn chạm trán với mặt trắng một lần nữa, một mặt vì thái độ mặt đỏ ôn hòa thân mật nên đạt đến hiệp nghị.

Trong đàm phán thương nghiệp, mặt trắng có thể xuất hiện với nhiều bộ mặt khác nhau. Mặt trắng có thể là người có thể là việc, có thể thật có thể giả.Người môi giới, luật sư, giám đốc... đều có thể đóng vai mặt trắng làm người xấu. Chính sách, nguyên tắc, các loại quy chế... cũng đều có thể đóng vai mặt trắng làm người xấu. Cho nên mặt đỏ có thể nói, tôi rất muốn đồng tình với các anh song sợ giám đốc không đồng ý cho tôi làm như thế. Không nên nghĩ rằng hễ cứ tươi cười, giữ thể diện cho người khác, luôn luôn hòa khí thì có thể đàm phán thành công. Lúc nào cũng mặt đỏ thì người ta sẽ cho là anh cần người ta muốn bám vào người ta. Càng như thế thì đối phương lại càng cứng rắn, ngạo mạn, chiếm hết thượng phong trong đàm phán. Khi cần thiết muốn cho đối phương nếm mùi lợi hại thì có thể dùng thủ đoạn mặt trắng kích thích nhẹ nhàng đối phương. Cái gọi là kích

thích không phải là nổi nóng hay là tổn thương đối phương mà chỉ làm cho đối phương chú ý đến thực tế, coi trọng bản nhân anh đồng thời nhắc nhở đối phương chớ tự đánh giá quá cao.

Phương pháp kích thích đối phương có nhiều loại nhưng tác dụng đều nhằm làm đối phương phải suy nghĩ, lo lắng. Trong đàm phán thương nghiệp nhiều hành động ngoài lề đàm phán cũng làm cho đối phương phải chú ý, trực tiếp ảnh hưởng đến tình thế trên bàn đàm phán, có tác dụng kích thích. Ví dụ trong khi đang thương thảo mà lại tiếp xúc với khách hàng khác hay trong quá trình thương thảo mà có thương gia khác đến tìm, tạm thời gián đoạn đàm phán làm kéo dài thời gian dàm phán trong khi thời gian biểu lại rất sít sao, hoặc trực tiếp trao đổi tư liệu với thương gia khác... Tất cả những hành động này được cả hai bên rất chú ý và mẫn cảm, đều có thể ám thị rất nhiều điểm cho đối phương khiến cho đối phương khẩn trương.

Đương nhiên phương pháp kích thích bên ngoài đàm phán không thể dùng bừa bãi. Phương pháp này rất mạo hiểm, dễ tổn thương tình cảm và thành ý của đối phương. Một mặt khác cần tránh làm to chuyện, cố ý hư trương thanh thế, kết qủa sẽ là khách hàng "giả" đuổi khách hàng thật làm cho đàm phán đổ vỡ tan nát. Cho nên kích thích đối phương phải hết sức khéo léo, đồng thời phải tỏ ra thành ý ám thị cho đối phương biết không phải anh không đắt hàng như gái vô duyên mà thực sự muốn kết duyên với đối phương, chỉ có điều tùy đối phương có chấp nhận tình duyên đó hay không mà thôi. Kích thích như thế mới dẫn đến hai bên hiểu biết hợp tác với nhau.

Trong thương trường không phải chỉ có dùng ngôn từ kích thích đối phương mà một số sự thực lại có sức thuyết phục hơn. Nhưng nếu anh muốn tiếp tục hợp tác thì phải ám thị nhiều cách, nhiều đường cho đối phương hiểu chứ không nên tổn thương đối phương. Ví dụ nếu như tranh chấp giá cả chẳng hạn, anh có thể viện lý do mẫu mới của hàng hóa, chỉ trích hàng hóa cũ để thuyết phục đối phương chấp nhận giá mới.

Một biến thể của diễn vai mặt trắng là diễn trò hai mặt. Sách lược hai mặt khiến cho người đàm phán lâm vào thế cưỡi hổ được giải thoát. Trong đàm phán thường nghe người một bên nói với nhau rằng: "Anh Lý, sao hôm nay anh khó tính thế, tôi vốn nghĩ rằng anh có thể đồng ý ?" hay "Tôi cho rằng các anh cũng có lý. Nếu chúng tôi đồng ý...", tựa hồ như đồng ý với đối phương, đề nghị với đồng đội nhượng bộ. Nhưng đó là đang biểu diễn trò hai mặt. Đầu tiên để cho một người tỏ ra cứng rắn rồi đến lúc nào đó, một người khác lại đưa ra đề nghị chiết trung nhưng người kia vẫn tỏ ra không muốn theo. Cuối cùng đồng đội nói đi nói lại, khuyên bảo mãi anh ta mới miễn cưỡng đồng ý. Đương nhiên đối phương được nhượng bộ tất phải đáp lại lời người khuyên bảo.

Cũng có lúc biểu diễn hai mặt bằng cách trước tiên nhượng bộ những vấn đề thứ yếu. Đến vấn đề quan trọng thì bảo đối phương rằng anh đã nhượng bộ rồi, vậy đối phương cũng nên nhượng bộ vấn đề này. Anh đã cố hết sức rồi, vấn đề còn lại là do đối phương quyết định.

Rõ ràng trò hai mặt này khó lòng lừa được đối phương già dặn kinh nghiệm. Nhưng trong quá trình đàm phán lâu dài khẩn trương thì không dễ gì phát hiện được chân tướng của trò này. Đặc biệt là người diễn trò hai mặt khởi xướng người họa này phối hợp ăn ý, khéo léo thì dù đối phương có nghi ngờ cũng không thể hoàn toàn khẳng định là anh đang diễn trò. Đối phương có thể ngờ có lẽ các anh nói thật lòng phải thừa cơ hội này phân hóa bọn họ.

3. Điểm đến huyệt đạo thì dừng

Bất kỳ nhà đàm phán nào cũng đều phải hiểu rõ muốn được cái gì và có thể cho đối phương cái gì bởi vì đàm phán là hai bên trao đổi lợi ích nhu cầu cho nhau. Yêu cầu của mình tất mình biết rõ yêu cầu của đối phương thì khó nắm chắc. Cho nên trong đàm phán quan trọng nhất là phát hiện yêu cầu của đối phương hay là chủ động tạo

ra yêu cầu cho đối phương. Có một người chuyên nghề đòi nợ, một lần được thuê đi đòi một món nợ tại một xí nghiệp nọ. Anh ta lân la đi tìm hiểu biết giám đốc xí nghiệp này trốn thuế và có bồ nhí. Sau đó anh ta đi tìm giám đốc đưa các việc đó làm điều kiện buộc ông ta phải trả nợ. Anh ta đã sáng tạo ra nhu cầu cần phải che giấu tội trốn thuế và bồ nhí của giám đốc, lấy đó làm điều kiện trao đổi lấy món tiền nợ. Đó là bí mật Karate phòng thủ đạo trong đàm phán.

Trong khi đàm phán phải đánh vào chỗ yếu của đối phương thì sẽ có hiệu quả như điểm huyệt trong khí công. Lưỡng hùng tương tranh là sự đối chọi lý và khí của đôi bên. Lý là hạt nhân của khí, khí là mũi nhọn của lý. Lý thẳng thì khí mạnh, lý không thẳng thì khí yếu. Nhưng trong những điều kiện nhất định, khí thịnh thì cũng làm cho lý thêm cứng đôi phần. Nhà đàm phán lão luyện phải tìm ra nhược điểm của đối phương, đánh mạnh vào khiến cho nhuệ khí đối phương tiêu tan, bó tay quy hàng. Cái gọi là nhược điểm là những sai lầm trong luận điểm, thiếu chứng cứ, biện luận lệch lạc, các hạn chế về tính cách, hành vi, tình cảm của đối phương.

Câu chuyện Gia Cát Lượng đánh bại các nho sĩ Đông Ngô đáng để cho những nhà đàm phán học tập. Gia Cát Lượng đến Giang Đông là sứ giả nước yếu mà lại đơn thương độc mã tựa hồ thân cô thế cô. Các mưu sĩ Giang Đông vốn mềm nắn rắn buông, chó cậy gần nhà và ỷ vào số đông nên khí thịnh đè người. Gia Cát Lượng quyết tâm trước tiên đánh gục khí của họ cho nên ra tay phũ phàng khống chế chỗ yếu hại của họ. Cho nên Trương Chiêu đứng đầu các mưu sĩ Giang Đông hào khí xung thiên mà cũng chỉ chịu nổi ba hiệp của Gia Cát Lượng. Nhược điểm nổi bật của Trương Chiêu là chủ trương hàng Tào. Đầu hàng là biểu hiện vô năng vô sỉ. Gia Cát Lượng nhằm đúng vào điểm đó. Sau khi đã miêu tả Lưu Bị nhân đức yêu dân như thế nào, quyết tâm chống Tào như thế nào, Gia Cát Lượng chuyển mũi nhọn sang Trương Chiêu, nói rằng: "Kế lớn của quốc gia an nguy của xã tắc phải có chủ mưu chứ không phải là bọn hư vinh mồm mép huyên thuyên

bàn luận như nước chảy không ai bì được mà khi gặp việc phải ứng phó thì không chút tài cán. Thật là đáng để cho thiên hạ chê cười". Đánh trúng điểm yếu của Trương Chiêu khiến y câm miệng. Còn bọn đàn em Trương Chiêu như Ngô Phiên, Bộ Chất, Tiết Tổng, Lục Tích, Nghiêm Tuấn, Trình Đức Khu thì chỉ chịu nổi một chiêu của Gia Cát Lượng. Tiết Tổng và Lục Tích hạ giá Lưu Bị, đề cao Tào Tháo về thân phận. Họ đã phạm vào điều húy ky trong dư luận của tầng lớp sĩ đại phu lúc bấy giờ. Gia Cát Lượng chộp lấy điểm đó mắng một ngươi là "vô phụ vô quân" (không cha không vua) một người là kiến thức trẻ con khiến cho cả hai xấu hổ. Nghiêm Tuấn và Trình Đức Khu là những hủ nho bị Gia Cát Lượng mắng là bọn đọc sách làu làu mà không chút mưu kế kinh bang tế thế.

Gia Cát Lượng đã nhằm đúng yếu huyệt của các nho sĩ mưu sĩ Giang Đông hạ gục khí thế của họ.

Một ví dụ khác là: Công sứ Anh Baker ở Nhật Bản là một người kiêu ngạo vô cùng. Khi ở Nhật Bản, ông giao thiệp với ngoại vụ đại thần Nhật Bản Tự Đảo Tông Thường và lục quân đại thần Tây Hương Nam Châu hay tỏ thái độ coi thường và hay chế giễu họ. Nhưng mỗi khi gặp việc khó khăn nan giải thì lại nói: "Chờ sau khi tôi nói chuyện với công sứ Pháp sẽ trả lời." Tự Đảo Tông Thường và Tây Hương Nam Châu quyết định nắm lấy câu nói này đả kích Baker cho chừa thói ngạo mạn. Một hôm Tây Hương Nam Châu cố ý hỏi Baker rằng: "Tôi mạo muội hỏi Ngài một việc, nước Anh có phải là thuộc quốc của nước Pháp hay không?" Nghe xong, Baker ưỡn ngực ngạo mạn vô lễ trả lời rằng: "Ngài nói quá hoang đường. Ngài là lục quân đại thần Nhật Bản tất phải biết nước Anh không phải thuộc quốc nước Pháp. Nước Anh là nước quân chủ lập hiến lớn nhất thế giới thậm chí nước Cộng hòa Đức ý chí cũng không thể sánh" Tây Hương Nam Châu lạnh lùng nói: "Trước tôi cũng cho rằng nước Anh là một nước độc lập hùng cường, bây giờ tôi không còn nghĩ như thế nữa". Baker nổi giận hỏi: "Vì sao? Tây Hương Nam Châu mỉm cười

đáp rằng: "Thực ra không có gì đặc biệt Chi là khi đại biểu chính phủ chúng tôi cùng Ngài bàn luận những vấn đề quốc tế thì Ngài luôn luôn nói chờ Ngài thảo luận với công sứ Pháp rồi mới trả lời. Nếu nước Anh là một nước độc lập thì sao lại phải nhìn sắc mặt nước Pháp mà hành động? Như thế thì nước Anh không phải là thuộc quốc nước Pháp là gì? Baker không lời đối đáp, từ đó về sau không dám ngạo mạn nữa.

Tây Hương Nam Châu nam được nhược điểm trong lời nói của Baker tấn công có hiệu quả. Không nghi ngờ gì nữa, bất kỳ ai cũng không thể thập toàn song khó lòng tránh khỏi nhược điểm. Những người ngạo mạn thì khi bị dành đúng nhược điểm sẽ không còn phút khí thế.

4. Một bước lùi hai bước tiến

Có khi trong đàm phán, một bên không dám lui một bước để ép đối phương vì sợ phá vỡ đàm phán, phá tổ chim bay trứng vỡ. Người đàm phán lão luyện bất chấp thủ đoạn, cố làm sao nắm bắt được ý đồ thật sự của đối phương, nắm lấy quyền chủ động trong đàm phán, lúc đó thì dùng phương thức nào để đoạt thắng lợi chỉ còn là vấn đề kỹ thuật. Mục đích lùi để tiến là một loại kỹ thuật thường dùng.

Ban đầu kênh đào Panama không phải do Mỹ đào thanh. Cuối thế kỷ 19 một công ty Pháp ký kết hợp đồng với nước Colombia đào kênh Panama nối liền Đại Tây dương và Thái Bình Dương. Tổng công trình sư công trình này là người Pháp Letxep nổi tiếng vì đã đào kênh Xuyê ông cho là không có vấn đề gì. Nhưng tình hình Panama lại khác Xuy, công trình tiến triển rất thậm, bắt đầu thiếu vốn, công ty sa vào cảnh quẫn bách. Năm 1880, Mỹ cũng đã muốn đào con kênh nối liền hai đại dương nhưng do Pháp phỗng tay trên nên Mỹ rất hận. Khi công ty Pháp cho đại diện Buriler đến Mỹ gạ bán công ty kênh đào Panama với giá 100 triệu đô la thì Mỹ vốn đã thèm nhỏ dãi, nay thấy Pháp muốn bán nên vô cùng sung sướng. Nhưng Mỹ lại tỏ ra vẻ

dùng dằng. Roosevelt kêu cầu ủy ban kênh đào Mỹ quốc báo cáo chứng minh đào kênh ở Panama là tiết kiệm tốt nhất. Báo cáo nêu ra đào kênh ở Niearagoa tốn 200 triệu đô la. Kênh đào Panama tuy chỉ hơn 100 triệu đô la song còn phải trả cho công ty Pháp một số tiền nữa cho nên toàn bộ chi phí sẽ là hơn 2O triệu đô la. Sau khi xem báo cáo này Buriler thất kinh. Nếu Mỹ không mua kênh panama thì Pháp chẳng được xu nào ông bèn hạ giá bán kênh đào Panama xuống 40 triệu đô la. Như vậy Mỹ đã tiết kiệm được 60 triệu đô la. Roosevelt cũng lại dùng kế sách đó ép chính phủ Colombia. Ông điều khiển quốc hội Mỹ ra một quyết định nếu Mỹ không đạt được hiệp nghị với Colombia thì sẽ đào kênh Nicaragoa. Đại sứ Colombia tại Mỹ lo sợ bèn lập tức ký kết ngay hiệp định đồng ý cho Mỹ thuê lâu dài cả khu vực rộng 3 km mỗi bên kênh đào với giá 10 triệu đô la, ngoài ra mỗi năm Mỹ còn trả 100000 đô la tiền thuê đất.

Roosevelt đã dùng mưu trước lùi sau tiến đã mua được kênh Panama và với một giá rất ít đã có quyền sử dụng kênh đào Panama.

Nhưng trong nhiều trường hợp khó mò được ý đồ thực của đối phương, nếu đối phương dùng phương pháp đánh lâu dài thì có thể thử dùng cách lui bước đe dọa bỏ cuộc để uy hiếp đối phương. Có thể đối phương sợ đàm phán đổ vỡ hơn anh nếu quả như thế khi anh vờ rút lui phải để lại một mảnh đất đê xoay chuyển.

Năm 1920, khi chính quyền Xô Viết vừa mới ra đời đã bị phe đế quốc bao vây phong tỏa. Để phá vỡ phong toả, Đảng cộng sản Nga hết sức hy vọng đặt quan hệ kinh tế với các nước phương Tây. Bấy giờ nước ý gặp tình thế kinh tế trong nước khó khăn nên muốn có quan hệ buôn bán với Nga Xô Viết. Bộ ngoại giao ý nhiều lần phát biểu thanh minh trên báo chí tỏ ý muốn khôi phục quan hệ kinh tế với Nga và chuẩn bị đón tổng phái đoàn kinh tế Nga đến Rôm. Nga nhanh chóng nắm bắt cơ hội này tuyên bố tổ chức phái đoàn kinh tế do nhà ngoại giao kiệt xuất Okohopxki dẫn đầu đến Roma. Nhưng vào lúc đó thì tình hình chính trị trong nước ý đột biến, các thế lực phát xít

chống cộng bài Nga ngóc đầu dậy tiến hành hoạt động bạo lực. Đoàn đại biểu kinh tế Nga thường bị quấy nhiễu theo dõi kiểm soát bắt cả đại diện bộ ngoại giao Nga Xô. Dưới áp lực đó, chính phủ ỳ đành phải cự tuyệt công nhận địa vị đại biểu ngoại giao Nga song vẫn muốn ký hiệp nghị thương mại để cứu vãn tình hình kinh tế trong nước. Tháng 5 năm 1921 thì hiệp định mậu dịch được ký kết. Chính phủ Nga phân tích sâu sắc thái độ của chính phủ ý quyết định dùng sách lược lùi để tiến tỏ ý không muốn ký kết hiệp nghị mậu dịch nữa. Chính phủ ý hoang mang phải nhượng bộ. Ba ngày sau, bộ trưởng ngoại giao hai nước gặp nhau và công nhận quan hệ ngoại giao giữa hai nước.

Nhu cầu là của cả hai bên. Anh cần đối phương, đối phương cần anh. Sau khi hiểu rõ điều đó thì có thể tiến hành lùi để bức bách đối phương nhượng bộ đạt đến hiệp nghị tức là tiến đến mục đích.

Hai ví dụ trên cho thấy tìm hiểu ý đồ của đối phương là điều vô cùng trọng yếu. Nhưng có một điều cần sáng tỏ trong hai trường hợp trên bất kỳ người Mỹ hay người Nga đều không muốn đàm phán tan vỡ. Họ chỉ dùng sách lược để bức đối phương mà thôi. Cho nên trong đàm phán nếu anh phát hiện đối phương dùng sách lược lùi để bức bách anh thì anh có thể giả vờ lập tức đình chỉ đàm phán, buột đối phương phải trở lại bàn đàm phán và tiếp thu các điều kiện của anh. Đó là sự đọ sức của đôi bên.

Kế 36. Kế thăm dò

Làm thế nào dùng lời nói uyển chuyển biểu lộ thái độ?

1 . Phương pháp dò đường

Trước ngày sự biến Tây An, Trương Học Lương và Dương Hổ Thành thường gặp nhau, đều có lòng muốn làm khó dễ Tưởng Giới Thạch. Nhưng đứng trước sự việc quan hệ tính mệnh gia đình và tiền đồ quốc gia, trước khi đối phương chưa tỏ rõ thái độ thì ai cũng không dám khinh suất mở miệng. Thời gian ngày càng gần, cả hai bên đều muốn nói ra mà đều do dự.

Dưới trướng Dương Hổ Thành có một người cộng sản nổi tiếng là Vương Bỉnh Nam. Trương Học Lương cũng có quen biết Vương Bỉnh Nam. Có một lần hội ngộ Dương Học Thành bèn mượn danh Vương Bỉnh Nam mà nói với Trương Học Lương rằng: "Vương Bỉnh Nam là một phần tư cấp tiến, ông ta muôn bắt giữ Tưởng Giới Thạch!" Trương Học Lương bèn nói tiếp ngay rằng: "Tôi xem đó cũng là lột biện pháp". Thế là hai vị tướng quân công minh hiểu nhau bắt đầu bàn bạc kế hoạch bắt giữ Tưởng Giới Thạch.

Đương thời thực lực của Trương Học đường lớn hơn thực lực của Dương Hổ Thành nhiều lần, hơn nữa lại là anh em kết nghĩa với Tưởng Giới Thạch. Nếu Dương Hổ Thành trực tiếp giãi bày quan điểm với Trương Học Lương mà họ Trương không đồng ý thì hậu quả khôn lường. Cho nên mượn lời người thứ ba không có mặt tại hiện trường nói ra dù không thành công thì cũng bảo vệ được thân mình rồi tính kế khác. Phương pháp dùng lá chắn này rất công hiệu, hết sức thần diệu.

(Đây là sự biên Tây An trong lịch sử hiện đại Trung Quôc, Trương Học Lương và Dương Hổ Thành là hai vị tướng ở Tây An bàn mưu mời Tưởng Giới Thạch đến Tây An rồi giữ lại buộc Tưởng Giới Thạch phải hợp tác với Đảng cộng sản chống Nhật - ND)

Một phương pháp vu hồi khác là dùng ý thực mà lời hư. Nhà văn Nga thế kỷ 19 là Dotoiepki đã dùng phương pháp này nắm bắt được lòng cô thư ký buộc cô ta phải thổ lộ chân thành.

Năm 1 866 là năm rất có ý nghĩa đối với Dotoiepki, vợ là Maria và anh ông nối tiếp nhau qua đời. Để trả nợ ông bèn vội vàng viết cuốn Người đánh bạc, mời một người viết tốc ký là Anna Grigoriepna mới có 20 tuổi. Cô ta lính tình hết sức hiền hậu và thông minh lanh lợi. Anna rất sùng bái Dotoiepki, làm việc rất nghiêm túc. Sau khi bản thảo Người đánh bạc hoàn tất thì tác giả đã đem lòng yêu cô thư ký tốc ký nhưng không biết Anna có bằng lòng làm vợ hay không. Ông bèn mời Anna vào phòng làm việc nói rằng: "Tôi lại cấu tạo xong một cuốn tiểu thuyết khác". Cô Anna hỏi: "Một cuộn tiểu thuyết rất hay phải không" ông đáp: "Đúng vậy. Duy chỉ phần kết thúc chưa sắp xếp xong. Tôi không nắm chắc được hoạt động tâm lý của một thiếu nữ trẻ, bây giờ xin cô giúp đỡ". Ông thấy Anna đang lắng nghe, bèn nói tiếp: "Vai chính của tiểu thuyết là một nghệ sĩ đã không còn trẻ tuổi ,"Anna hiểu ra rằng vai chính là tác giả bèn không nhịn được nữa cướp lời nói rằng: "Tại sao anh lại dày vò vai chính?" ông bèn nói: "Xem ra cô đồng tình với vai chính?" Anna xúc động đáp lại rằng: "Em rất đồng tình, anh ta có một trái tim vàng đầy ắp tình yêu. Anh ta gặp bất hạnh mà vẫn khao khát tình yêu nóng lòng chờ đợi đạt được hạnh phúc". Dotoiepki nói tiếp: "Theo lời tác giả thì vai chính đã gặp một thiếu nữ nhu mì, thông minh hiền hậu, thông cảm tình người, tuy không phải mỹ nữ song cũng đẹp. Tôi rất yêu thích nàng. Nhưng hai bên rất khó kết hợp vì tính cách và tuổi tác cách nhau quá xa. Thiếu nữ trẻ có thể yêu một nghệ sĩ chăng? Có đúng với tâm lý hay không? Tôi nhờ cô giúp đỡ cho ý kiến." Anna đáp : "Sao lại không được! Nếu

hai người tình đầu ý hợp thì tại sao nàng lại không thể yêu nghệ sĩ? Chẳng lẽ chỉ có tướng mạo và tiền tài mới đáng yêu ư?" Chỉ cần nàng thật sự yêu chàng thì nàng là người hạnh phúc và vĩnh viễn không hối hận." Dotoiepki nói: "Cô thật sư tin tưởng là nàng có thể yêu chàng u? Hơn nữa yêu suốt đời ư?" Nhà văn xúc động và còn chút do dự, tiếng nói run run tỏ ra đau khổ. Anna lặng người hiểu rằng họ không phải chỉ đang nói chuyện văn học mà đang dạo khúc nhạc tình yêu. Tấm lòng chân thực của Anna đúng như nàng đã nói. Nàng hết sức thông cảm vai chính tức nhà văn Dotoiepki, thông cảm với cảnh ngộ của nhà văn và tận đáy lòng đã yêu mến hâm mộ nhà văn vĩ đại này. Nhưng nếu nói thẳng điều đó với nhà văn thì sợ tổn thương lòng tự trọng và cao ngạo của nàng. Bây giờ nàng xúc động bảo nhà văn rằng: "Em trả lời: em yêu anh hơn nữa yêu suốt đời " Về sau Dotoiepki và Anna kết hôn thành đôi uyên ương thâm tình. Nhờ Anna giúp đỡ, Dotoiepki trả được hết các món nợ cũ và trong khoảng nửa đời cuối cùng ngắn ngủi đó ông đã viết ra nhiều tác phẩm bất hủ. Diệu kế cầu hôn của Dotoiepki bị người đời xem là giai thoại tình yêu truyền tụng mãi mãi.

2. Học được cách quanh co cứu nhà

Hai vợ chồng chung sống không tránh khỏi va chạm xích mích. Giải quyết vấn đề này không nên quá thẳng thừng, nói năng bộc trực mà phải tính đến hậu quả hành vi của mình, có lúc phải đi quanh co mới cứu vãn được gia đình.

Ví dụ như vợ cầm tay hòm chìa khóa coi việc tài chính gia đình mà lại phát hiện chồng giấu tiền riêng thì nên giải quyết như thế nào? Rõ ràng nếu cãi nhau rầm rĩ thì chỉ làm tổn thương tình cảm vợ chồng khiến cho gia đình u ám. Nhưng nếu như lặng lẽ bỏ qua chồng muốn làm gì tùy ý thì vợ thiếu trách nhiệm đối với gia đình. Có thể dùng cách sau đây: Ném đá dò đường thăm dò phản ứng. Không trực

tiếp hỏi bí mật của chồng mà tìm cách thuyết phục chồng khéo léo không để cho chồng mất thể diện.

Có một ông rất yêu vợ. Một lần vợ sắp xếp lại sách vở cho chồng vô tình phát hiện chồng cài 1000 đô la trong sách. Vợ nghĩ rằng chưa từng nghe chồng nói đến số tiền này, chồng giữ riêng món tiền này để làm gì? Người vợ khôn ngoan này bèn để vào cạnh số tiền một mảnh giấy viết: “Anh kiếm được tiền khó khăn lắm, chớ có tiêu pha vô ích nhé! Mấy ngày sau người vợ tỏ ra điềm nhiên. Cho đến một hôm chồng lại kẹp tiền vào sách mới thấy mảnh giấy của vợ bèn chủ động thổ lộ với vợ rằng: "Cuối cùng em đã phát hiện được bí mật của anh rồi, đó là tiền nhuận bút anh tích lại. Anh thấy em lấy anh nghèo khổ không có đồ trang sức định tích lũy đủ thì mua cho em một chiếc vòng vàng làm món quà bất ngờ cho em". Vợ nghe nói cảm động rơi lệ.

3. Càng đi vòng quanh càng ít vấp đinh

Một số chim ăn cá mỏ dài rộng. Khi ăn cá thì có loài chim tung cá lên trời rồi há mỏ đớp lấy. Tung cá lên trời rồi há mỏ đợpú lấy. Tung cá lên trời khi rơi thì đầu xuống trước. chim nuốt cá không bị kỳ và vây cá đâm vào họng.

Cầu người ta giúp đỡ cũng có thê bị gai châm nên không thể đi thẳng mà phải đi vòng quanh tránh vấp phải đinh. Làm người phải có sách lược và thủ đoạn như thế mới tránh được vấp váp. Chim còn biết làm như thế huống hồ người.

Có một biên tập viên nọ đặt bản thảo với học giả Tiền Ching Thư đã đi vòng đạt đến thành công. Nghe nói học gỉa Tiền Chung Thư tính tình quái dị. Bấy giờ ban biên tập đang soạn từ điển danh nhân, à cũng nói khó lấy được tài liệu của Tiền Chung Thư. Biên tập viên này đã thành công kể lại sự việc như sau.

Tôi quyết định thử tiếp xúc với cụ Tiền Chung Thư. Tôi tương đối am hiểu thành tựu học thuật của cụ. Từ năm 1961 đọc cuốn ***Thông cảm*** của cụ, tôi đã sinh lòng mến mộ. Hơn nữa chú của Tiền

Chung Thư là cụ Tiền Tôn Khanh vốn là hiệu trưởng trường của tôi học nên tôi có quen biết. Tự biết mình không tên tuổi trong giới học thuật nên tôi dùng phương pháp ném đá dò đường đi vòng tìm hiểu. Cụ Tiền là người tính tình tao nhã, hài hước, hóm hỉnh vui tính. Nữ sĩ Dương Giáng thường gọi chồng là "Hắc khuyển tài tử" vì tên tự của cụ là Mặc Tồn, chừ Mặc gồm có chữ Hắc và chữ Khuyển ghép lại (Hắc Khuyển là con chó mực, chú mặc là trầm mặc ND). Tôi bèn viết thư cho cụ Tiền trong đó có 2 câu: Văn hóa trước tác xạ tiền Chung Thư Thư; Liễu nhứ phi lai phiến phiến hồng xạ Dương Giáng (ý nói sách vở văn chương cụ Tiền Chung Thư, bông liễu phơi phới như Dương Giáng, chữ xạ có nghĩa là bắn nhầm vào). Và còn kể quan hệ thầy trò của cụ Tiền Tôn Khanh với tôi. Chẳng bao lâu có thư đáp lại, tôi rất vui mừng. Trong thư có danh thiếp nền lam chữ vàng rất trang trọng. Cụ Tiền ký tên ba chữ như rồng bay phượng múa. Xem ra cụ Tiền cũng không khó tính như lời đồn đại. Tiếp theo tôi viết thư trình bày việc làm từ điển danh nhân gặp khó khăn vì không đủ tư liệu viết về cụ Tiền mà mọi người đều hâm mộ. Cụ Tiền trả lời cự tuyệt không chịu cung cấp tư liệu về bản thân mình vì cho là không có gì đáng nói. Tôi bèn nghĩ ra kế khác, tự mình tập hợp tư liệu đã có dự thảo tiểu sử và thành tựu của cụ Tiền với nhiều dấu hỏi rồi gửi xin cụ cho ý kiến. Quả nhiên cụ Tiền chữa những chỗ sai và gạt bỏ những từ tán dương cụ.

Câu chuyện trên cho ta thấy, đối với đối phương mà mọi người kiêng nể thì trước khi đưa ra yêu cầu giúp đỡ cần phải vòng quanh một lượt, nói về sở thích hay tình cảm hữu quan khiến cho đối phương thấy quen thuộc và có ấn tượng tốt.

Lại có một biên tập viên khác xin bản thảo của một nhà văn nổi tiếng. Nhà văn luôn luôn khước từ. Vị biên tập viên quyết định đến tận nhà ông làm việc. Trước khi đi trong lòng rất khẩn trương, lo lắng cho nên khi bắt đầu nói chuyện thì nhà văn nói gì, biên tập viên cũng chỉ vâng, vâng" không thể nào mở miệng yêu cầu bản thảo. Lần sau,

biên tập viên lại đến gặp nhà văn thì tình cờ đã đọc trên một tập san bài nói về nhà văn này. Biên tập viên bèn nói: “thư cụ nghe nói cụ có một tác phẩm dịch ra tiếng Anh xuất bản ở Mỹ phải không?" Nhà văn bảo: “Đúng thế Biên tập viên nói tiếp: "Bút pháp của cụ độc đáo, không biết liệu bản dịch tiếng Anh có lột tả được không?” Nhà văn đáp: “tôi cũng e rằng như thế” và thao thao bất tuyệt giảng giải một cách hào hứng, cuối cùng đồng ý viết cho một bản thảo.

Tại sao nhà văn khó tính này lại thay đổi thái độ? Bởi vì ông cho rằng biên tập viên không phải chỉ đến xin bản thảo mà còn là người đã đọc sách của ông, rất hiểu ông.

Nói chung, khi gặp những người có tên tuổi hay danh vọng thì người ta thường cảm thấy nhút nhát không dám nói. Trong trường hợp đó thì đầu tiên hãy nói về vấn đề mà đối tượng hứng thú, làm cho họ có cảm giác anh rất hiểu họ mà họ sẽ mở rộng tấm lòng, thỏa mãn yêu cầu của anh.

Kế thăm dò đòi hỏi phải đi vòng quanh một cách khéo léo để thăm dò và kích thích đối tượng, tìm ra lối đi vào lòng họ thì mới thành công.